



## “Administración Gastronómica”

### CAPACITADOR:



### Guillermo Mazzoni

- Consultor Gastronómico especializado en StartUps de negocios y franquicias gastronómicas.
- Diseño, desarrollo y Gerenciamiento de: “EL CLUB DE LOS MAESTROS QUESEROS” (SANCOR CUL), PAN Y ANTOJOS (FARGO SA), ShowCenter SA Patios de Comidas, SPELL CAFÉ Puerto Madero y PORTEZUELO en la Recoleta.
- Asesor de empresas de alimentación para el mercado gastronómico.
- Miembro de la red de apoyo del IAE Business School de la Universidad Austral para la competencia NAVES.

### SE OTORGA CERTIFICADO DE ASISTENCIA

Duración: 7 clases de 2hs

Días de Dictado: MARTES

Horario: de 19hs. a 21hs.

Inicio: MARTES 8 de Noviembre

Finalización: MARTES 20 de Diciembre

Total de Hs: 14hs

### METODOLOGÍA

- 7 encuentros de 2 horas cada uno
- El curso se desarrollará en base a presentaciones teórico-prácticas de casos reales.
- Se realizarán ejercicios sobre los temas tratados, posibilitando la interacción de los participantes y el intercambio de ideas.
- Los temas se abordarán desde las distintas perspectivas que se plantean en un start up.





# LA SUISSE

EDUCACIÓN SUPERIOR  
DGEGP A-1013



## OBJETIVOS

Conocer las situaciones que se enfrentarán en la apertura de un negocio gastronómico. Prever y planificar la mayor cantidad de etapas de la puesta en marcha.

## DESTINATARIOS

Quienes deseen conocer las diferentes etapas para la apertura de un local gastronómico y minimizar riesgos. Propietarios, inversionistas, administradores, gerentes, encargados, etc.

## CONTENIDO DEL CURSO

Lineamientos básicos de un emprendimiento gastronómico. Estadísticas, factores de éxito. Situación global y regional de la gastronomía. Análisis de las necesidades y nichos de mercados. Investigación por áreas de influencias. Búsqueda y selección de locales por zona. Menú y la importancia en el proyecto. Definición del proyecto. Start up. Manejos presupuestarios. Anteproyecto. Análisis de inversiones. Proyecto de inversión. Estudio de factibilidad. Plan de negocio (business Plan). Retorno de inversión. Flujo de caja (cash Flow).

Elección de los formatos legales: Sociedades, Permisos y habilitaciones. Seguros. Tipos y coberturas. Estudios de mercado. Análisis ambiental. Selección de público objetivo. Análisis de local. Diseño de locales. Lay-out de obra. Certificaciones de obra. Rubros en una obra.

El equipamiento: cuestiones a tener en cuenta a la hora de comprar. Selección de fríos. Registradoras e impresoras fiscales. Equipamientos de cocinas, Barras, Salones, Equipamientos de climatización. Equipamientos en las obras. Previsiones en las áreas de Mantenimiento precauciones y provisiones. Control en los sistemas de limpieza y mantenimiento. Optimización de los sistemas de control de los servicios públicos (agua, Luz, Gas, etc).

Administración. Sistemas de administración y control de stocks. Control de inventarios y optimización de controles de mercaderías. Mejoras en las gestiones de compras. Stock de inicio. Selección de personal. Planificación de estrategia de comunicaciones.