

## **ADMINISTRACIÓN GASTRONÓMICA**

---

### **Objetivo del curso**

Preparar a las personas para que se puedan enfrentar a la apertura de un negocio gastronómico de cualquier magnitud previendo y planificando la mayor cantidad de etapas y situaciones.

### **Perfil del alumno:**

Dirigido a Propietarios, Inversionistas, Administradores, Gerentes, Empleados, Encargados y personas en general interesadas en conocer el mercado y el manejo del negocio gastronómico.

### **Perfil del egresado:**

Personas proactivas con capacidad, conocimiento y herramientas para enfrentar el manejo de un negocio gastronómico

**Duración:** 8 meses, una vez por semana, 2 hs

## **MODULO 1**

---

**Contabilidad y Costos:** La contabilidad como herramienta para la gestión. Interpretación del proceso contable. Interpretación de la forma y contenido de los estados contables. Información para la toma de decisiones. Impuestos. Teoría de costos. Conceptos y clasificaciones. Costos fijos y variables. Elementos que intervienen en los costos. Estructura de costos: del producto, del servicio, de los procesos productivos. Sistemas de Costos: diferentes metodologías. Utilidad bruta y neta. Costos estándares y herramientas para su utilización.

**Taller de Cocina:** Cualidades del cocinero profesional. La brigada de cocina. La mise en place. Cuchillos. Batería de cocina. Hornos. Clasificación de vegetales y técnicas de corte. Introducción a las cocciones. Definición. Tipos de cocción. Clasificación de técnicas de cocción: hervir, pochar, vapor, brasear, guisar, freír, saltear, grillar, asar, hornear, glasear, gratinar, microondas. Salsas: Definición. Salsas madres y derivadas. Los fondos. Fondos oscuros y claros. Salsas derivadas de fondos. Métodos de ligazón. Salsas emulsionadas. Huevos. Carnes básicas (Carne vacuna, Pollo, Pescados). Guarniciones. Potajes y sopas. Guisos.

**Atención y Servicio:** Concepto de servicio. El personal de servicio. El cliente: Deseos y expectativas. Tipologías y tratamiento. La calidad del servicio. La venta. Servicio gastronómico. Organización de la brigada de salón. Tipos de servicio gastronómico. Reglas para el armado de mesas.

Clasificación de la vajilla y cristalería a usar según el tipo de servicio. Procedimientos del servicio: Mise en place, precedencia del servicio, desarrollo.

Mecánica. Tareas a realizar después del servicio. Formas clásicas para el armado y servicio de mesas: Americano. Inglés. Francés. Ruso. El servicio del vino.

**Seminario I (El mercado en Buenos Aires):** Investigación acerca de las posibilidades de un determinado tipo de cocina en el mercado gastronómico de la Ciudad de Buenos Aires. Elaboración de un informe presentando la investigación, describiendo los objetivos y el desarrollo y las conclusiones arribadas.

## **MODULO 2**

**Introducción a la Administración:** Introducción a las organizaciones y a la administración.

¿Qué es una organización? ¿Quiénes son los gerentes?

¿Qué es la administración? Los orígenes de la administración. Las escuelas de pensamiento en la administración. Aportes y críticas. Estructura y diseño de una organización. Especialización del trabajo. Departamentalización. Formalización. Las funciones organizacionales: La función Marketing.

La función Producción. La función Finanzas. La función de Recursos Humanos.

**Finanzas:** Las finanzas: definición. Decisiones financieras básicas: inversión, financiación y distribución de utilidades. Inversión: análisis de flujos de fondos (el valor del dinero en el tiempo). Evaluación de proyectos: técnicas usuales. Financiación. Distintas fuentes: propia y de terceros. Distintas alternativas: leasing, créditos prendarios, hipotecarios, etc. Distribución de utilidades: Distintas alternativas. Los estados financieros. Funciones.

**Seguridad e Higiene:** Enfermedades transmitidas por alimentos. Intoxicaciones provocadas por los alimentos. Distintas alteraciones de los alimentos, formas de evitarlas. Tipos de contaminaciones en alimentos, formas de evitarlas. "Buenas prácticas" (BMP) Aplicaciones: Higiene general. Calidad del agua y del aire. Diseño higiénico sanitario. Peligros y riesgos más frecuentes en la cocina. Control de puntos críticos.

**Seminario II (El servicio gastronómico en el mercado local):** Investigación acerca de los diferentes tipos de servicio ofrecidos en el mercado gastronómico de la Ciudad de Buenos Aires. Recolección de datos sobre la calidad de los servicios ofrecidos y análisis de las ciencias existentes.

## **MODULO 3**

**Planeamiento Gastronómico:** Sistemas de producción de comidas, diferentes tipos. Principios para el armado de un menú. Características para cada variedad de negocio gastronómico. Diseño operativo: decisión, procedimientos. Flujo del alimento, materiales y personal. Cálculo de comida y bebida. Mermas y desperdicios. Capacidad de almacenamiento. Transporte de la comida.

**Administración de la Empresa Gastronómica:** El negocio gastronómico. Tipos de establecimientos. Restaurantes Tradicionales. Sector Alimentos & Bebidas en Hoteles. Cadenas de Restaurantes y Hoteles. Servicios de Catering a empresas. Empresas de organización de eventos. Empresas de Elaboración de Productos alimenticios. Empresas de Delivery de comidas. Locales de elaboración y venta de comida al público. Proceso administrativo en la empresa gastronómica. Planificación y Control. Determinación de un sistema de información financiera en la cocina.

**Marketing Gastronómico:** Definición de marketing. Conceptos fundamentales en los que se basa el marketing. Planificación estratégica. El mercado. Competitividad de la empresa. Macroambiente de la empresa. Macroambiente. Ambiente demográfico. Ambiente económico. Ambiente tecnológico. Ambiente cultural. Análisis de la demanda. Determinantes de la demanda. Cómo segmentar. Posicionarse en la mente del consumidor. El comportamiento de los consumidores. Marketing mix: producto, precio, plaza y promoción.

**Ética y Deontología Profesional:** La ética como ciencia filosófica. Nociones generales de la disciplina. El problema del conocimiento. El problema de la verdad. La cuestión ética. Las grandes respuestas éticas. Sentido de una ética para la vida y de una ética para la profesión. Qué entendemos por deontología profesional. El papel de la razón y de la recta conciencia. El hombre como sujeto social capaz de razonar, de elegir y de recrear el mundo en el que vive: libertad, conciencia, comprensión y responsabilidad en el actuar de la persona.

**Seminario III (Administración):** Investigación acerca de las características organizativas, administrativas y de marketing del restaurante y de eventos gastronómicos ofrecidos en el mercado gastronómico de la Ciudad de Buenos Aires.

## MODULO 4

---

**Derecho comercial:** Concepto de comercio. Actos de comercio, clasificación y análisis. Comerciante. Capacidad legal para ejercer el comercio, autorización para ejercer el comercio. Determinación y prueba de la calidad de comerciante. Obligaciones comunes a los comerciantes. Registro público de comercio. Matrícula. Contabilidad. Libros de comercio obligatorios. Medios mecánicos. Conservación de libros y documentación. Contratos comerciales. Medios de prueba. Contrato de compraventa y de seguro. Garantías. Conceptos. Clases. Fianza mercantil

**Gestión de Alimentos y Bebidas:** Introducción: definiciones básicas. Tipo de productos. Calidad y cantidad. Compras. Técnicas. Políticas. El proceso de compras: qué, cómo, cuándo y dónde comprar. Área de compras. Manual de procedimientos. Características del personal de compras. Selección de proveedores. Relación con los proveedores. Otras actividades de abastecimientos: recepción e inspección de la mercadería, control de calidad, almacenes y control de stock. Documentación utilizada en el proceso de abastecimientos. Control de stock.

**Informática Aplicada:** Sistema operativo. Aplicación de los programas básicos en la gastronomía. Programas diseñados especialmente para la administración en gastronomía.

**Administración de Recursos Humanos:** La importancia de los recursos humanos en la empresa. Objetivos y políticas de RR HH en las organizaciones. La calidad de atención al cliente interno y el clima laboral: su impacto en el desarrollo empresarial. Subsistemas del área de recursos humanos: reclutamiento y selección de personal.

**Diseño y Equipamiento de Restaurantes:** Planificación de un emprendimiento gastronómico, necesidades y condicionamientos. Consideraciones generales. Áreas y circulaciones. Funcionamientos, diagramas y circulaciones públicas y de personal. Diferentes áreas. Interrelaciones. Necesidades de equipamiento. Superficies de las áreas. Cálculos. Preparación comercial de comidas. Diferentes tipos de cocinas. Equipamientos de cocina. Características, tipologías. Medidas.

**Relaciones públicas y ceremonial:** Breve reseña histórica de las Relaciones Públicas. Concepto de Relaciones Públicas. Objetivos. Ciencias vinculadas con las Relaciones Públicas. Formas organizativas de los departamentos de Relaciones Públicas. Organigramas. Las RRPP en la actualidad. El profesional de las Relaciones Públicas. Grupos de interés (o públicos). Comunicaciones institucionales. La comunicación bidireccional. Medios de Comunicación. Herramientas de comunicación internas. Herramientas de comunicación externas. Fenómeno institucional. Concepto de imagen. Planificación estratégica. Concepto de crisis. Manejo de situaciones críticas. Principios básicos del ceremonial. Protocolo.

**Liderazgo y Negociaciones:** Comportamiento humano. Liderazgo. ¿Qué es el liderazgo? Características. Gerentes y líderes. Teorías del Liderazgo. Modelos. Liderazgo de equipo Liderazgo situacional. Estilos de liderazgo y culturas diferentes. Estilos de liderazgo básicos. Los líderes y el poder.