



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
GASTRONÓMICAS

QUE ES UNA EMPRESA GASTRONÓMICA

PROFESORA

ANDREA DEL ROSAIO HENNING FONSECA

ALUMNA

ILSA DEL ROSARIO ALFONSO LÓPEZ

21 DE ENERO DE 2021

VILLAFLORES, CHIAPAS

¿QUÉ ES UNA EMPRESA GASTRONÓMICA?

Un negocio en el campo de la actividad gastronómica debe ser interpretado como el análisis y evaluación de un proyecto competitivo de un emprendimiento existente o a desarrollar por una empresa en el mercado que permite maximizar la rentabilidad para un empresario y la plena satisfacción de la demanda.

Tradicionalmente la gastronomía debe ser interpretada como «el arte de comer bien» y todo comensal que ingresa a un establecimiento gastronómico quiere realizar dos actividades:

1. RECREARSE
2. COMER

Se puede enunciar diez pautas comparativas y competitivas de la demanda en la elección de un establecimiento gastronómico:

1. Precio
2. Orientación de la oferta gastronómica.
3. Calidad de la oferta gastronómica.
4. Cantidad de cada comida.
5. Calidad del servicio (Personalidad de los empleados).
6. Standard de limpieza e higiene.
7. Ambientación / decoración del establecimiento.
8. Marca (reputación) e Imagen del establecimiento (moda o historia).
9. Seguridad.
10. Ubicación del establecimiento.

Cálculo de Costo por Plato

Sirve para calcular el costo exacto de cada platillo del menú. Conoce exactamente cuánto cuesta producir cada platillo del menú y poder definir el precio de venta al público en el restaurante o negocio de comida. Calcular el costo de los platillos antes de cambiar el menú cuando menos cada 6 meses.

Control de Inventarios

Lleva un control de los inventarios alimentos y bebidas, en hojas de Excel muy fáciles de usar, controlar el inventario de abarrotes, lácteos, verduras, bebidas alcohólicas en un solo archivo.

Inventario Equipamiento

Es necesario que en el negocio de comida haya un control y saber con los utensilios que se cuenta, en este formato registrar todo el equipo de cocina, platos, cubiertos, sartenes, etc. y mobiliario; realizar inventarios periódicos para saber los faltantes.

Máximos y Mínimos

Llevando un registro correcto del inventario y compras con este formato se podrá estimar el stock necesario para operar un negocio de acuerdo a sus ventas

Presupuestos

Sirve para proyectar los gastos y las ventas de operación de todo el año. El objetivo del presupuesto es determinar el importe de ventas mensuales que se esperan obtener durante el año proyectado se basa en las ventas y el consumo promedio, de igual manera podemos proyectar el importe a pagar de los gastos que se generan en el área operativa. Herramienta indispensable para la administración de un restaurante o para abrir un negocio de comida.

Pronósticos de Ventas

Llevar el pronóstico de ventas diario de alimentos y bebidas. Sirve como base para monitorear el consumo diario de cada platillo de la carta de restaurantes no importa el tamaño del negocio. Tanto de Alimentos como de Bebidas.

Prueba de Rendimiento

Ayuda a saber realmente cuánto cuesta un artículo y cuanto realmente lo aprovechas.

Checklist

Cierre de Cocina y apertura de comedor, perfiles de puesto, gerente, cocinero, ayudante cocinero, mesero, etc. Mejora el servicio en el restaurante y determina las funciones de cada quien.

Formatos de Control

Flujo y consumo promedio de clientes, horario de empleados, encuesta satisfacción de clientes, herramientas que debes tomar en cuenta para la operación de un restaurante y muy prácticas para operar cualquier negocio de comida.