

WORKSHOP ONLINE

**ADMINISTRACIÓN**

# GASTRO- NÓMICA

Y CONTROL DE COSTOS



**gastromex**  
CULINARIA







# Introducción

Del 100% de los negocios de A & B que abren cada año formalmente en México, el 70% cierra antes de cumplir el primer año operando, el 20% cierra antes de cumplir los 3 años de operación y solo el 10% logra superar los 3 años. Bajo este esquema llegamos a la estadística donde únicamente 10 restaurantes de cada 100 logran establecer una operación fija por más de 3 años.

La raíz de esta situación es «la cabeza del negocio» refiriéndonos a dos puestos como eje «el Jefe de cocina y el Gerente» y cuando ambos carecen de capacitación administrativa la visión es carente ante necesidades que exige el establecimiento en las áreas de oportunidad del mismo.





# ¿QUE PASA SI NO SÉ *administrar* Y MANEJAR EL SISTEMA DE CONTROL DE COSTOS?



Cuando un cocinero, trabajador del área gastronómica de cualquier área o emprendedor de alimentos y bebidas carece de esta capacitación, automáticamente está bloqueado para tomar decisiones y manejar situaciones enfocadas a la seguridad comercial de una cocina, pues simplemente no puede ver lo que no conoce.

Al no capacitarse simplemente pierde muchas oportunidades de crecimiento, hemos visto pasar grandes cocineros con experiencia en muchas cocinas del mundo y grandes restaurantes, sin embargo, al no saber administrar lamentablemente pierden la oportunidad de ascender a un puesto de jefatura, sinónimo de mayor percepción económica y calidad de vida. Recuerda que la vieja escuela evolucionó y hoy en día la **Industria Gastronómica hace Chef al que genera mas utilidad para la empresa, "al que le da a ganar mas al establecimiento".**

**NUESTRA**  
*inspiración*

“ **LA ÚNICA MANERA DE  
TRASCENDER  
ES TRANSMITIR Y  
ENSEÑAR**

**TODOS LOS ELEMENTOS APRENDIDOS  
A LO LARGO DEL TIEMPO** ”





# NUESTRA propuesta



- **RECTIFICACIÓN DE APRENDIZAJE:**

Las sesiones son por medio de videoconferencia en vivo con el **Chef Alejandro Casillas** como ponente, la capacitación será de manera gráfica-verbal desarrollando el temario hasta llegar a la parte numérica donde en conjunto cada participante estará desarrollando sus propios formatos, despeje de formulas, estandarizaciones, etc.

- **EVALUACIÓN:**

Se manejan tareas de refuerzo complementario así como una evaluación que consta de un formulario de opción múltiple y un ejercicio de desarrollo de formatos simulando un sistema de control de costos, estandarización y obtención de punto de equilibrio.







# FACTORES CLAVE DEL JEFE DE COCINA O PROPIETARIO DE ESTABLECIMIENTO

## TÉCNICAS CULINARIAS:

Se adquiere con la experiencia a través de los años y por la influencia de maestros del rubro.

## CRITERIO PROPIO:

Ser la cabeza de un grupo de trabajo requiere un amplio criterio para la toma de decisiones que solucionarán problemas operativos.

## RAPIDEZ Y TOLERANCIA MENTAL:

Se forjan con la experiencia y al lograr desarrollar la resistencia física y mental ante la frustración, reto que se presenta en el día a día de una cocina o negocio. Se requiere carácter de liderazgo para lograrlo.

## MANEJO DE SISTEMA ADMINISTRATIVO EN A&B:

Este es el último elemento que compone a un jefe de cocina, pues permite entender la situación financiera del negocio, generando la correcta toma de decisiones y planeación estratégica apuntando al crecimiento siempre.





# GARANTIZA EL *éxito* DE TU NEGOCIO

1

- **Introducción a la administración.**
- **Gestión de Calidad.**

2

- **Introducción al control de costos:**
  - Costos.
  - Gastos.
  - Presupuesto.
- **Modelo de Planeación estratégica.**
- **Actividades de preapertura.**
- **Consejos.**
- **Errores comunes.**

3

- **Sistema de compras:**
  - Políticas de compra.
  - Especificaciones de compra.
  - Requisición de Mercancía.
  - Máximos, Mínimos y Stock.
  - Orden de compra.
- **Recepción de mercancías.**
- **Almacén.**
- **Almacenaje de mercancías:**
  - Temperaturas de conservación.

- **Salidas de Almacén.**
- **Sistema PEPS.**
- **Toma de Inventarios.**

4

- **Finanzas:**
  - Costos potenciales.
  - Estandarización de platillos.
    - + Gastos indirectos / imprevistos.
    - + Precio de venta sugerido.
    - + IVA.
    - + Precio de venta final.
  - Antigua mecánica de 33%.
  - Tabla de rangos para costeo de alimentos.
  - Porcentaje de Costos Potenciales.
  - Mermas.

5

- **Punto de Equilibrio:**
  - Ventas.
  - Costos de Ventas.
  - Gastos.
  - Gasto diario promedio.
  - Cheque promedio.
  - Porcentaje de Utilidad global del negocio.







## AL TOMAR EL WORKSHOP OBTENDRÁS COMO **BENEFICIO:**

### RECONOCIMIENTO CON VALIDEZ OFICIAL:

- Obtención de Constancia con clave de registro ante STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social) por lo que es válido curricularmente.
- Obtención de Constancia por Gastromex Culinary.

### PERFIL LABORAL:

- Aumenta tu valor comercial y profesional al tener un exacto control administrativo. Tendrás la oportunidad de postularte para puestos administrativos como Chef Ejecutivo, Gerente, Chef Corporativo u Operativo de Unidad.



**STPS**

SECRETARÍA  
DEL TRABAJO Y  
PREVISIÓN SOCIAL







**BIENVENIDO**  
**A TU** *éxito*



MÁS INFO.

(662) 537 5083 

Gastromex Culinaria 

@gastromex\_culinaria 

gastromexculinaria@gmail.com 