



## **BASES DE PROGRAMA PARA “EMPRESAS DEL SECTOR GASTRONOMICO” CENTRO PYME DURAZNO – PASO DE LOS TOROS**

### **CENTRO PYMES**

Los Centros Pymes son un espacio donde las empresas y emprendimientos acceden a una oferta integral de servicios de desarrollo empresarial. Prestan servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

La finalidad del Programa es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial.

El modelo se basa en un enfoque sistémico, considerando a la MIPYME desde un enfoque integral, que contempla todas las áreas de la empresa, su vinculación, estado actual y oportunidades de mejora.

Los Centros Pymes apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada usuario, el cual, luego de identificar y priorizar las necesidades de apoyo que presentan las empresas y emprendedores, procura cerrar las brechas de competitividad existentes a través de asesorías técnicas y capacitación. Para ello, los Centros ofrecen una serie de talleres y capacitaciones que vienen a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los empresarios y las empresarias, apuntando siempre hacia su profesionalización.

### **PROGRAMA PARA EMPRESAS DEL SECTOR GASTRONOMICO**

#### **PROPUESTA**

Este programa tiene como finalidad mejorar la gestión, rentabilidad y competencias de los empresarios y empresarias del rubro **GASTRONOMÍA**; comprendiendo: cafeterías, restaurantes, PUBs, pizzerías, empresas de vianda, catering, heladerías, fábricas de pasta y deliverys entre otros.

Se abordarán diferentes aspectos de la gestión de una empresa de este sector buscando generar un impacto en distintas áreas de estas.

Se trabajará bajo la modalidad de programa para poder nuclear a empresas de un mismo sector, direccionando el conocimiento hacia áreas específicas, potenciando los ejemplos y casos de estudio en las capacitaciones y el enriquecimiento interpersonal entre empresas que comparten puntos de interés. Se aprovecharán las instancias grupales para hacer hincapié en la importancia del asociativismo y en la

complementariedad que pueden tener entre empresas del mismo sector, tendiente a derribar la cultura de la competencia neta entre empresas similares.

## Alcance:

El programa esta dirigido a empresas y emprendimiento del rubro mencionado que se encuentren formalizados, o con interés de regular su situación.

Para las empresas informales que participen del programa, se brindará un taller sobre formalización donde se abordarán las diferentes formas de hacerlo y cual es la mas indicada para cada caso.

El programa contará además con capacitaciones y asistencias tendientes a conocer y mejorar la rentabilidad del negocio, así como para tomar herramientas de comunicación y marketing ajustadas al rubro.

Se acompañará a las empresas a realizar el chequeo digital del programa MODO DIGITAL a fin de conocer el grado de madurez de adopción tecnológica en que se encuentran. Posterior a este chequeo, se realizará una asistencia en la que se trabajará la adopción de herramientas tecnológicas para la gestión de clientes y/o establecimientos gastronómicos. Se les acompañara en el proceso de postulación a Kits digitales del programa MD en los casos que amerite.

## Contenido

El programa ofrece a las empresas participantes un conjunto de servicios de desarrollo que totalizan 28 horas de capacitación grupal y 11 horas de asesoramiento individual externo. Se prevé la realización de ATI Grupal para el trabajo en calculo de costos,

A esto se suman las horas de taller de formalización para quienes lo requieran, la orientación al financiamiento y el acompañamiento en la realización del chequeo digital.

No es condición que las empresas transiten por todas las actividades propuestas, sino que el contenido sea según las necesidades que presenta cada caso.

Los contenidos por ejes serán los siguientes:

### **CAP –Inocuidad, vida util de alimentos y habilitaciones**

Cupo max.: 25 empresas por localidad

Carga horaria: 10 horas grupales en 4 semanas + hasta 20 horas ind.

#### **Contenido:**

- Adquirir conocimientos referentes a la inocuidad en la producción de alimentos. Cuidados en la producción y contaminación cruzada.
- Consideraciones de elaboración para dietas con restricciones alimentarias.

- Cálculo de vida útil de los productos y de los ingredientes. Vida útil y conservación de las elaboraciones.
- Métodos de envasado y conservación.
- Reglamentaciones vigentes y tramitación de habilitaciones.

### **ATI Grupal – Calculo de costos por recetas**

Cupo max.: 10 empresas por camada

Carga horaria: 4 horas en 2 encuentros + clínica de dudas

### **CAP – Comunicación y marketing en gastronomía. Fotografía y foodstyling**

Cupo max.: 25 empresas por localidad

Carga horaria: 12 horas grupales en 6 semanas + hasta 20 horas ind.

#### **Contenido:**

1. Comunicación y Marketing (6 horas)
  - Marca e identidad. (Logo, naming, slogan, colores, olores, experiencias, otros)
  - Herramientas de análisis clásicas enfocadas a análisis de la situación y comunicación en redes. (4p, foda, otros)
  - Identificación de público objetivo (mapa empatía, buyer persona, otros) Entender quien es mi publico y en qué momento y circunstancia necesita mi servicio.
  - Presencia en redes. ¿Por qué es importante estar presentes en RRSS? ¿Qué redes se adaptan mejor a mi negocio?
  - Facebook e Instagram
  - Whatsapp Business (información fija, menú, galería, productos, mensajes automáticos)
  - Información necesaria para ofrecer delivery. (horario, precios, tipo de imágenes, condiciones, etc)
  - GoogleMap, Trip Advisor y otros. Importancia de las calificaciones.
  - Gestión de comentarios.
  
2. Fotografía y foodstyling (6 horas)
  - Conociendo las herramientas fotográficas de tu teléfono celular.
  - Conceptos básicos de composición de imagen (color, luz, composición, estilo, ambiente)
  - Creación de diferentes tipos de contenido (foto de producto, situación, estilo de vida, etc.)
  - Emplatado y complementos del foodstyling
  - Trucos de foodstyling

### **ATE – Ingeniería de Menú**

Cupo max.: 12 empresas por localidad

Carga horaria: 6 horas grupales, 10 horas presenciales.

1. Objetivos
  - Analizar la rentabilidad del menú ofrecido actualmente e identificar los productos más rentables.
  - Conocer reglas de fijación de precios
  - Realizar rediseño de menú de acuerdo a lo analizado anteriormente, las ventas y capacidades de la empresa.

- Plantear, u optimizar en caso de existir, procesos de planificación, compra y stock.
2. Productos esperados
- Ranqueo de productos con mayor rentabilidad dentro del menú ofrecido.
  - Documento con metodología de cálculo de precios para nuevos productos.
  - Diseño de nuevo menú
  - Procedimiento o protocolo para realización de compras y gestión de stock.

## **CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

Se pretende comenzar con la implementación de este programa a principios de MAYO 2023.