

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Control de la Actividad Económica del Bar y Cafetería

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Analizar el sector de la restauración y, en particular, la actividad de bar-cafetería, considerando las relaciones de estos establecimientos con otras empresas.
- Realizar proyectos de viabilidad sencillos de un pequeño bar-cafetería utilizando los canales de información existentes para la constitución y puesta en marcha de pequeñas empresas.
- Analizar sistemas de aprovisionamiento de alimentos y bebidas y ejecutar las operaciones inherentes de acuerdo con los sistemas seleccionados.
- Estimar posibles precios de las ofertas gastronómicas y de bebidas propias de bar-cafetería, calculando los costes de materias primas y demás géneros.
- Desarrollar los sistemas y procesos de gestión y control necesarios para el ejercicio de la actividad de bar-cafetería.

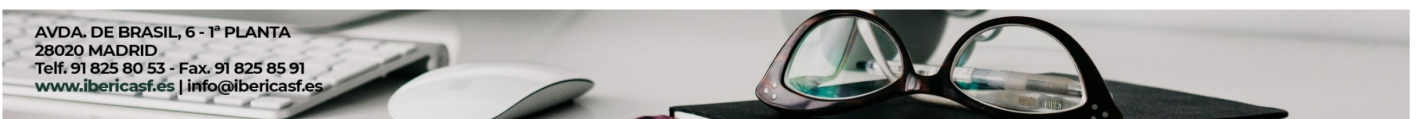
Contenidos:

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL BAR-CAFETERÍA: ESTABLECIMIENTO, NEGOCIO Y EMPRESA.

El bar-cafetería como establecimiento: Tipos de establecimientos.  
Plan de marketing del bar-cafetería. Análisis de mercado.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL BAR-CAFETERÍA.

Trámites y documentación relativa a la constitución y puesta en marcha.  
Organigrama del bar- cafetería. Selección de personal. Perfiles profesionales.  
Empresa, empresario y establecimiento mercantil.  
Tipo jurídico de empresario: individual y social.  
Distinción entre empresa, empresario y establecimiento mercantil.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



El empresario individual y el empresario social.

Profesionales y organismos estatales, autonómicos y locales que asesoran en materia de procesos y procedimientos económico-administrativos relativos al inicio y desarrollo de la actividad empresarial. Valoración de la importancia que tiene la creación y buen funcionamiento de pequeñas empresas para el desarrollo de la economía nacional y para la integración sociolaboral.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO Y CONTROL DE CONSUMOS Y COSTES DE LA ACTIVIDAD DE BAR-CAFETERÍA.

Gestión del aprovisionamiento en el bar-cafetería: Cálculo de necesidades de aprovisionamiento de alimentos, bebidas y demás géneros para el barcafetería.

El ciclo de compra. El inventario permanente y su valoración: métodos de valoración de existencias. Negociación con proveedores.

Recepción y almacenamiento de géneros: Inspección, control, distribución y almacenamiento de materias primas.

Gestión y control de inventarios. Registros documentales. Fichas técnicas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE CONSUMOS Y COSTES DEL SERVICIO DEL BAR-CAFETERÍA.

Control de consumos y costes: Definición y clases de costes. Cálculo del coste de materias primas y registro documental. Control de consumos.

Control por copeo. Escandallos.

Aplicación de métodos. Componentes de precio. Métodos de fijación de precios.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTROL GENERAL DE LA ACTIVIDAD DE BAR-CAFETERÍA.

Comparación y aplicación de sistemas y procesos de control de la producción y el servicio en el bar-cafetería.

Análisis sencillo de la situación económico-financiera del bar-cafetería.

Diario de producción y cierre de caja.

Aplicación de métodos sencillos para auditar los procesos de facturación, cobro, cierre diario de la producción y liquidación de caja en el bar-cafetería.

Comparación y aplicación de sistemas de organización de la información.

Normalización y formalización de documentación que se genera en la actividad.

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN Y CONTROL COMERCIAL, INFORMÁTICO Y DE CALIDAD EN RESTAURACIÓN.

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



Gestión comercial: La estrategia de precios.  
Las ventas. Posicionamiento del bar-cafetería.  
Acciones de promoción y publicidad en bares-cafeterías.  
Gestión y control de calidad: Características peculiares.  
Concepto de calidad por parte del cliente.  
Programas, procedimientos e instrumentos específicos.  
Técnicas de autocontrol.