

FOODSERVICE CONSULTING GROUP

Una nueva propuesta para el sector del juego



Jorge Ramallo, director de Foodservice Consulting Group Argentina, habló sobre la incursión de la empresa en el sector del juego. Se trata de una consultora que se encarga de abrir negocios, desarrollar proyectos de inversión y solucionar problemas estructurales de empresas relacionadas con la gastronomía.

- ¿Cómo llegan al sector de juego? ¿Por intermedio de quién?

- El año pasado fuimos contactados por uno de los dueños de Casinos del Litoral, ya que estaban necesitando asesoramiento para mejorar los servicios del área gastronómica de los casinos.

- ¿Qué experiencia tienen en el sector del juego? ¿Qué trabajos realizaron?

- Estuvimos trabajando diez meses entre la provincia de Corrientes y el Paraguay. Se realizaron distintos trabajos desde la reingeniería del sector del cual dependen ocho puntos de venta

gastronómicos de Casinos del Litoral y se desarrolló llave en mano un restaurante para el casino Carnaval en la ciudad de Encarnación (Paraguay). Como resultado, se logró mejorar la prestación, la rentabilidad se incrementó, se modificaron cocinas, se capacitó al personal, abrimos el nuevo restaurante del casino de Corrientes y un Wine Bar en la misma localidad.



Jorge Ramallo

- ¿Cómo vivieron esa experiencia?

- Fue una experiencia altamente enriquecedora, donde ganamos experiencia y naturalmente tuvimos que adaptarnos al estilo del cliente del casino. Tuve la suerte de trabajar en permanente relación con el señor Goitia, uno de los dueños de Casinos del Litoral. Constantemente nos integró a su equipo de trabajo, con la inestimable participación del Gerente del Area Gastronómica, Martín Costa, quien sigue a cargo de una exitosa operación.

- ¿En qué se tuvieron que adaptar?

- Las características del servicio en un casino tienen matices únicos para obtener la satisfacción del cliente. Desarrollamos una operación consolidada, a partir de la generación de nuevo Lay Out en las zonas de producción, una nueva propuesta en la oferta gastronómica, y participamos en el desarrollo de la planificación de nuevos emprendimientos.

- ¿Qué piensan ahora del sector de juego?

- Esta experiencia nos permitió acceder a un mercado novedoso para nosotros, donde las particularidades hacen imprescindible un destacado servicio. El cliente del casino debe encontrar en el área gastronómica un momento de tranquilidad y atención personalizada. Requiere de un trabajo constante para lograr satisfacer sus necesidades y a la vez alta calidad en productos. Creemos que en el caso de Casinos del Litoral los objetivos planteados por la dirección fueron alcanzados satisfactoriamente.

YOGONET.COM

La Industria del Juego en Internet

Todos los días,
toda la información

2

ediciones diarias en español e inglés

5.500

noticias al año

98.000

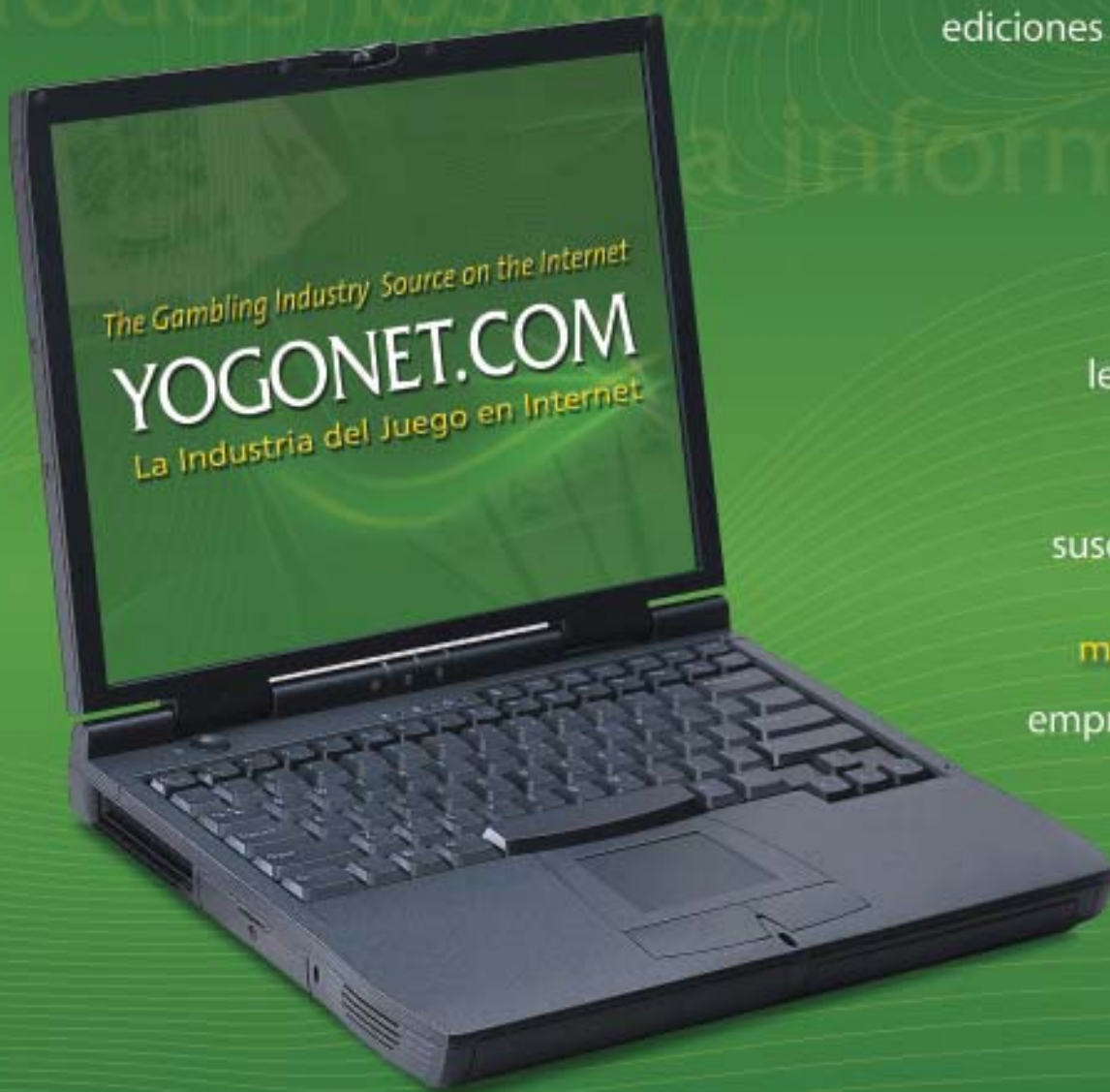
lectores mensuales

7.500

suscriptos al newsletter

más de 70

empresas nos acompañan



Monroe 2670 1º piso (C1428BLR) | Telefax: +54 11 4543-6720 | yogonet@yogonet.com

Ciudad Autónoma de Buenos Aires | Argentina



- ¿Por qué les resulta atractivo el sector? ¿Tiene alguna particularidad respecto de los otros ambientes en los que trabajan?

- Es altamente desafiante, debido a la vertiginosidad y a los extensos horarios en los que se trabaja. Por otro lado, si bien buscamos a maximización de los beneficios de la explotación, la consigna impuesta era la de manejar un excelente servicio, sin buscar ne-

ducción para atenderlos, incluso salvando distancias importantes.

- Está claro que les interesa seguir trabajando en el sector.

- Indudablemente nos interesaría seguir trabajando con el sector. Como consul-

te crecimiento y presenta desafíos importantes para nuestra actividad, ya que colaboramos desde la generación de la idea, el trabajo en el diseño junto con los arquitectos, el equipamiento, la búsqueda y selección del personal, el desarrollo del menú, los circuitos administrativos y la gestión comercial. Creemos que podemos aportar nuestra experiencia para ayudar a mejorar los emprendimientos.

- ¿Cuál es la política y la propuesta de Foodservice?

- La experiencia de los años que llevamos en la actividad nos demuestra que, sin diferencias de volumen de operación o estilo, existe un gran desconocimiento de la gestión gastronómica. Esto conduce irremediablemente a un resultado negativo en la explotación. Y, claro, la consecuencia es la insatisfacción de los clientes. Así se generan pérdidas económicas que podrían ser resueltas y revertidas mediante el accionar a tiempo. De esta manera, proponemos un nuevo concepto en la dirección de la gastronomía: el Gerenciamiento Estratégico, partiendo de una clara planificación a partir de la fijación de objetivos claros, estrategias innovadoras y compromiso del equipo de trabajo. ■



cesariamente utilidades, algo no tan usual en el mercado gastronómico tradicional. Por otra parte, la operación era compleja en su contexto ya que se manejaban varios puntos de venta y se desarrolló un Centro de Pro-



tos de entretenimiento. La actividad en este sector se encuentra en constan-

tora somos los únicos con experiencia real en esta rama, así como en diferentes centros de entretenimiento. La actividad en este sector se encuentra en constan-

3^a
TERCERA EDICIÓN | THIRD EDITION

SAGSE CENTROAMÉRICA 2007

PANAMÁ



The heart of the gaming business

Panamá guarantees the success of your business.

With the Colón Free Trade Zone is a strategic international communications hub and the largest distribution centre for merchandise for Latin America and the Caribbean.

El centro de los negocios del juego

Panamá es una garantía de éxito para los negocios.

Un punto estratégico de comunicaciones internacionales que, junto a su zona libre de Colón, lo convierten en el mayor centro de distribución de mercadería para toda Latinoamérica y Caribe.



SAGSE CENTRO AMÉRICA PANAMA 2007

Junio | June Centro de Convenciones
14 & 15 2007 **ATLAPA - PANAMÁ**
Convention Center

GRUPO DE INVERSIONES LATINOAMERICANAS DE JUEGO

Posadas 1564, Piso 3° Of. 21 | (C1112ADB) Buenos Aires | Argentina
Tel.: (54-11) 4805-4623 | Fax: (54-11) 4805-4791
info@grpinvertiones.com | www.grpinvertiones.com