UNIVERSIDAD NACIONAL
"JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN"

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE GESTIÓN EN TURISMO Y HOTELERÍA

IX – "A"

SILABO POR COMPETENCIAS

CURSO:

GESTIÓN Y CONTROL DE ALIMENTOS YBEBIDAS

DOCENTE: Dr. SIXTO SAMANAMUD MALCA

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	GESTIÓN DE HOTELES Y RESTAURANTES
Semestre Académico	2026-II
Código del Curso	1044502
Créditos	06
Horas Semanales	Hrs. Totales: _08_ Teóricas _04_ Practicas__04___
Ciclo	IX
Sección	A
Apellidos y Nombres de los Docentes	Dr. SAMANAMUD MALCA, SIXTO
Correo Institucional	ssamanamud@unjfsc.edu.pe
N° De Celular	951697792

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza teórico-práctica. Tiene como propósito desarrollar competencias que permitan planificar, organizar dirigir y controlar el departamento de alimentos y bebidas de un hotel, Así como el diseño y operación del departamento de alimentos y bebidas. Contiene:

I. Organización del departamento de alimentos y bebidas de un hotel.
II. Procesos de abastecimiento, compras y almacenamiento de alimentos y bebidas
III. Las áreas de cocina, bar, room service y banquetes.
IV. clasificación de los servicios que se desarrollan en el área de comedor y salón

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Los establecimientos de hospedajes son empresas que complementan su servicio principal con el de alimentos y bebidas y como tal es necesario la planificación y organización a fin de identificar y aprovechar plenamente el potencial de esta área y generar mayores ingresos a la empresa hotelera.	**Planificación y organización del departamento de alimentos y bebidas de un hotel.**	**1-4**
UNIDAD II	La necesidad de desarrollar un uso eficiente de los recursos materiales del departamento de alimentos y bebidas, conlleva a que el estudiante estratégicamente identifique aquel análisis situacional del mencionado departamento, basándose en equipamiento, insumos, personal, dificultades de gestión y propuesta.	**Gestión de abastecimiento, compras y almacenamiento del departamento de alimentos y bebidas**	**5-8**
UNIDAD III	Implica ejecutar un correcto servicio de alimentos y bebidas, teniendo en cuenta la mise en place, protocolo de servicio, técnicas de ventas y toma de órdenes, cumpliendo con los estándares de calidad exigidos en el mercado.	**Servicio de alimentos y bebidas: cocina, bar, room service, banquetes.**	**9-12**
UNIDAD IV	En cumplimiento de las exigencias académicas y el rol que juegan las universidades, es imprescindible vincular a los estudiantes con la parte práctica de su formación profesional, en tal sentido los estudiantes desarrollaran una propuesta de negocio innovador y sostenible de alimentos y bebidas.	**Servicios del área de comedor y salón.**	**13-16**

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

Número	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	**Identifica** las partes del business model canvas para innovar en el negocio de alimentos y bebidas.
2	**Conoce** las etapas para formalizar un negocio de alimentos y bebidas.
3	**Desarrolla** y expone el organigrama del departamento de alimentos y bebidas.
4	**Desarrolla** el análisis de puesto del departamento de alimentos y bebidas.
5	**Identifica** en el flujograma los procesos más importantes del departamento de alimentos y bebidas.
6	**Desarrolla** y expone el costeo de alimentos y bebidas.
7	**Conoce** el presupuesto para un evento social.
8	**Desarrolla** el costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.
9	**Analiza** las herramientas de marketing para comercialización.
10	**Identifica** las etapas a seguir para desarrollar el plan de marketing para comercialización del producto de alimentos y bebidas.
11	**Conoce** las herramientas de marketing digital para la comercialización.
12	**Desarrolla** una gestión de ventas en el servicio de AA&BB.
13	**Diseña** el proceso de entrega de servicio al cliente en Bizagi Studio.
14	**Organiza** la propuesta de atención al cliente en un negocio de AA&BB.
15	**Expone** los trabajos académicos en clase.
16	**Expone** los trabajos académicos en clase.

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

<table>
<tr><td rowspan="7">Unidad Didáctica I : Planificación y organización del departamento de alimentos y bebidas de un hotel.</td><td colspan="5">CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: Los establecimientos de hospedajes son empresas que complementan su servicio principal con el de alimentos y bebidas y como tal es necesario la planificación y organización a fin de identificar y aprovechar plenamente el potencial de esta área y generar mayores ingresos a la empresa hotelera.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Semana</td><td colspan="3">Contenidos</td><td rowspan="2">Estrategia didáctica</td><td rowspan="2">Indicadores de logro de la capacidad</td></tr>
<tr><td>Conceptual</td><td>Procedimental</td><td>Actitudinal</td></tr>
<tr><td>1</td><td rowspan="4">Identificación de oportunidades de negocio en alimentos y bebidas

Formalización (legal y tributaria) de los negocios de alimentos y bebidas.

Planificación y organización de una empresa de alimentos y bebidas.

Funciones del personal del departamento de alimentos y bebidas</td><td>Utiliza el business model canvas para innovar en el negocio de alimentos y bebidas.

Identifica las etapas para formalizar un negocio de alimentos y bebidas

Arma una organigrama del departamento de alimentos y bebidas.

Construye un mapa mental con las funciones del personal que labora dentro del departamento de alimentos y bebidas.</td><td>Desarrolla y expone críticamente su business model canvas.

Estructura las etapas para formalizar un negocio de alimentos y bebidas.

Selecciona puestos claves del departamento de alimentos y bebidas.

Pregunta las páginas idóneas para conocer las funciones del personal del departamento de alimentos y bebidas.</td><td rowspan="4">Expositiva
(Docente/estudiante)
Uso de google meet
Uso del salón de clases y taller de alimentos y bebidas.

Debate dirigido
(Discusiones)
Foros, chat

Lectura
Uso de repositorios y bibliotecas virtuales

Lluvia de ideas
Foros, chat, jamboard</td><td>Identifica las partes del business model canvas para innovar en el negocio de alimentos y bebidas.

Conoce las etapas para formalizar un negocio de alimentos y bebidas.

Desarrolla y expone el organigrama del departamento de alimentos y bebidas.

Desarrolla el análisis de puesto del departamento de alimentos y bebidas.</td></tr>
<tr><td>2</td></tr>
<tr><td>3</td></tr>
<tr><td>4</td></tr>
<tr><td colspan="5">EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</td></tr>
<tr><td colspan="2">EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</td><td colspan="2">EVIDENCIA DE PRODUCTO</td><td>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</td></tr>
<tr><td colspan="2">Evaluación escrita en la sesión N° 4 a través de un examen en línea virtual de 20 preguntas y exposiciones a través de las sesiones de google meet.
Evaluación de los foros 1, 2 y 3.</td><td colspan="2">• Mapa mental sobre las funciones, características y rol de alimentos y bebidas.
• Organigrama del departamento de alimentos y bebidas.
• Mapa mental sobre las funciones del departamento de alimentos y bebidas.</td><td>El estudiante conoce las características de la gestión del departamento de alimentos y bebidas. Así como el desarrollo del organigrama, análisis de puesto y la elaboración de políticas del departamento de alimentos y bebidas.</td></tr>
</table>

Unidad Didáctica II : Gestión de abastecimiento, compras y almacenamiento del departamento de alimentos y bebidas

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: La necesidad de desarrollar un uso eficiente de los recursos materiales del departamento de alimentos y bebidas, conlleva a que el estudiante estratégicamente identifique aquel análisis situacional del mencionado departamento, basándose en equipamiento, insumos, personal, dificultades de gestión y propuesta.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
5	Gestión de compras de insumos y materias primas para la preparación de comidas	Desarrolla el flujograma de proceso de gestión para el abastecimiento de alimentos y bebidas.	Discute críticamente sobre el flujograma del proceso de gestión de abastecimiento.	Expositiva (Docente/estudiante) Uso de google meet Uso del salón de clases y taller de alimentos y bebidas.	**Identifica** en el flujograma los procesos más importantes del departamento de alimentos y bebidas.
6	Costos de alimentos y bebidas. Determinación del costo total de insumos de un plato.	Participa activamente en el costeo de alimentos y bebidas.	Desarrolla analíticamente el costeo de alimentos y bebidas.	Debate dirigido (Discusiones) Foros, chat	**Desarrolla** y expone el costeo de alimentos y bebidas.
7	Costos de alimentos y bebidas. Determinación del presupuesto para un evento: cantidad a comprar y costo total de platos.	Determina el presupuesto para un evento.	Colabora críticamente el presupuesto para un evento social.	Lectura Uso de repositorios virtuales	**Conoce** el presupuesto para un evento social.
8	Determinación del costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.	Desarrolla análisis de costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.	Analiza críticamente el costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.	Lluvia de ideas Foros, chat, jamboard	**Desarrolla** el costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
Evaluación escrita en la sesión N° 8 a través de un examen en línea virtual y exposiciones a través de las sesiones de google meet.	• Flujograma del proceso de gestión de abastecimiento. • Costo de alimentos y bebidas • Presupuesto para un evento social. • Costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.	El estudiante identifica en el flujograma los procesos más importantes del departamento de alimentos y bebidas, expone el costeo de alimentos y bebidas, el presupuesto para un evento social con el determinado costo de operación, margen de ganancia y precio de venta.

Unidad Didáctica III : Servicio de alimentos y bebidas: cocina, bar, room service, banquetes.

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Implica ejecutar un correcto servicio de alimentos y bebidas, teniendo en cuenta la mise en place, protocolo de servicio, técnicas de ventas y toma de órdenes, cumpliendo con los estándares de calidad exigidos en el mercado.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
9	Herramientas de marketing para la comercialización del producto de alimentos y bebidas.	Identifica las herramientas de marketing más adecuadas para la comercialización del producto de alimentos y bebidas.	Participa activamente en la identificación de las herramientas de marketing para comercialización.	**Expositiva** (Docente/estudiante) Uso de google meet Uso del salón de clases y taller de alimentos y bebidas.	**Analiza** las herramientas de marketing para comercialización.
10	Plan de marketing para la comercialización del producto de alimentos y bebidas.	Desarrolla el plan de marketing para una adecuada comercialización del producto de alimentos y bebidas.	Participa activamente en el desarrollo del plan de marketing para comercialización del producto de alimentos y bebidas.	**Debate dirigido** (Discusiones) Foros, chat	**Identifica** las etapas a seguir para desarrollar el plan de marketing para comercialización del producto de alimentos y bebidas.
11	Marketing digital para la comercialización del producto de alimentos y bebidas.	Reconoce las herramientas de marketing digital más adecuadas para la comercialización del producto de alimentos y bebidas.	Participa activamente en la identificación de las herramientas de marketing digital para la comercialización	**Lectura** Uso de repositorios virtuales	**Conoce** las herramientas de marketing digital para la comercialización.
12	Gestión de ventas en el servicio de alimentos y bebidas: ventas sugestivas, políticas de ventas de AyB/cross selling y up selling.	Participa un juego de roles para gestión de ventas en el servicio de alimentos y bebidas.	Escucha activamente sobre la participación de los estudiantes sobre la gestión de ventas en el servicio de AA&BB.	**Lluvia de ideas** Foros, chat, jamboard	**Desarrolla** una gestión de ventas en el servicio de AA&BB.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
Evaluación escrita en la sesión N° 12 a través de un examen en línea virtual y exposiciones a través de las sesiones de google meet. Evaluación de los foros 7, 8 y 9.	• Elabora un plan de marketing para la comercialización. • Informe sobre herramientas de marketing para comercialización. • Exposición sobre las herramientas de marketing digital • Informe sobre la gestión de ventas en el servicio de AA&BB.	El estudiante explica la gestión de ventas en el servicio de AA&BB, conoce las herramientas de marketing digital de un negocio de AA&BB y desarrolla un plan de marketing para la comercialización del producto de alimentos y bebidas.

Unidad Didáctica IV: Servicios del área de comedor y salón.

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: En cumplimiento de las exigencias académicas y el rol que juegan las universidades, es imprescindible vincular a los estudiantes con la parte práctica de su formación profesional, en tal sentido los estudiantes desarrollaran una propuesta de negocio innovador y sostenible de alimentos y bebidas.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
13	Mise en place en restaurantes y banquetes. Tipos y proceso de servicio: tipos de servicio: a la francesa, a la americana, self service. Proceso de servicio.	**Identifica** el proceso de entrega del servicio en un negocio de alimentos y bebidas.	**Conoce** el proceso de entrega del servicio en un negocio de alimentos y bebidas.	**Expositiva** (Docente/estudiante) Uso de google meet, uso del software Bizagi Studio. Uso del salón de clases y taller de alimentos y bebidas.	**Diseña** el proceso de entrega de servicio al cliente en Bizagi Studio.
14	Calidad de servicio y atención al cliente	**Desarrolla** una propuesta de atención al cliente de un negocio de AA&BB.	**Expone** en público la propuesta de atención al cliente en un negocio de AA&BB.	**Debate dirigido** (Discusiones) Foros, chat	**Organiza** la propuesta de atención al cliente en un negocio de AA&BB.
15	Presentación y sustentación de trabajos académicos.	**Expone** trabajos académicos.	**Discute** críticamente los trabajos académicos en clase.	**Lectura** Uso de repositorios virtuales	**Expone** los trabajos académicos en clase.
16	Presentación y sustentación de trabajos académicos.	**Expone** trabajos académicos.	**Discute** críticamente los trabajos académicos en clase.	**Lluvia de ideas** Foros, chat, jamboard	**Expone** los trabajos académicos en clase.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA		
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	**EVIDENCIA DE PRODUCTO**	**EVIDENCIA DE DESEMPEÑO**
Evaluación escrita en la sesión N° 16 a través de un examen en línea virtual y exposiciones a través de las sesiones de google meet. Evaluación de los foros 10, 11 y 12.	• Procesos de organización • Check list de evaluación de cumplimientos. • Guía de observación. • Propuesta de atención al cliente de un negocio de AA&BB. • Las respuestas de los Foros 10, 11 y 12.	El estudiante diseña el proceso de organización y distribución de espacios en el restaurante, además, diseña el proceso de entrega de servicio al cliente y desarrolla una propuesta de atención al cliente de un negocio de AA&BB.

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

MEDIOS Y PLATAFORMAS VIRTUALES

Salón de clases
Taller de alimentos y bebidas de la Facultad de Ciencias Empresariales
Casos prácticos
Pizarra Interactiva (jamboard)
Google meet
Repositorios de datos

MEDIOS INFORMÁTICOS

Computadoras
Tablets
Celulares
Internet

VII. EVALUACIÓN

La evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO

La evaluación será a través de:

- Pruebas escritas a través de un examen en línea virtual y oral a través de las sesiones de google meet.
- Evaluación de los foros de puntos de vista.
- Exposición de argumentos sobre los trabajos académicos encomendados a través del aula virtual de la UNJFSC.
- Generación de lluvia de ideas a través de Jamboard.
- Presentación de entrevistas o documentales y el tour virtual a través de youtube.
- Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. EVIDENCIA DE DESEMPEÑO

- Aplicación de procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases virtuales.
- El estudiante conoce e identifica los diferentes temas tratados en clase y es capaz de discernir sobre el tema a través de la participación en clases en los debates y foros.
- El estudiante se comporta de una manera apropiada y respetuosa.

3. EVIDENCIAS DE PRODUCTO.

- Trabajos por módulos terminados
- Trabajo final de ciclo
- Controles de lectura
- Foros de debate.

La evaluación de producto de evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final. Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de conocimiento	20 %	El ciclo académico comprende 4 módulos
Evaluación de producto	40 %	
Evaluación de desempeño	40 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4); calculado de la siguiente manera:

$$\mathbf{PF} = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB

UNIDAD DIDÁCTICA I:

Muñoz (2015). Administración y gestión comercial en restauración. Recuperado de: https://www.sintesis.com/data/indices/9788490771839.pdf

Salazar, Díaz, Benalcázar y Acuña (2018). Gestión administrativa en establecimientos de alimentos y bebidas ubicados en el sector de La Ronda del Centro Histórico de la ciudad de Quito (Ecuador). Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-235X2018000100002

Castaño, L. (2009). Seguridad e Higiene en la Hotelería y la Restauración. Madrid: Editorial Planeta.

MINCETUR (2010). Manual de Gestión de Restaurantes

De la Torre, F. (2004). Administración Hotelera. Lima: Editorial Universo.

https://www.youtube.com/@saborygestion

UNIDAD DIDÁCTICA II:

Soldevilla (2013). Recursos humanos y dirección de equipos en restauración. Recuperado de: https://www.sintesis.com/data/indices/9788499589770.pdf

Monroy y Urcádiz (2018). Calidad en el servicio y su incidencia en la satisfacción del comensal en restaurantes de La Paz, México. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/pdf/ia/v48n123/2448-7678- ia-48-123-00006.pdf

Rodríguez, R. (2007). Costos aplicados a hoteles y restaurantes.

Fonseca H. (2011). Turismo, hotelería y restaurantes.

UNIDAD DIDÁCTICA III:

Hernández (2018). Gestión de compras en restaurantes: estudio del sector de restauración de Córdoba (España). Recuperado de: https://www.revistaespacios.com/a18v39n34/a18v39n34p13.pdf

Control de costos en Alimentos y Bebidas. Recuperado de: https://www.oracle.com/assets/lad-spanish-cost-control-report-3206654.pdf

Hernandez, C. (2009). Calidad de servicio

http://www.hotelesdelperu.com.pe
http://www.gestiondehoteles.com.pe
http://www.adminstracionhotelera.com.pe
http://www.mincetur.gob.pe

https://www.youtube.com/@saborygestion

http://www.cenfotur.gob.pe

UNIDAD DIDÁCTICA IV:

Muñoz (2015). Administración y gestión comercial en restauración. Recuperado de: https://www.sintesis.com/data/indices/9788490771839.pdf

Huacho, 14 de agosto del 2026.

