



CARRERA: Tecnicatura en Gastronomía

**Gestión de
emprendimientos
gastronómicos
Módulo: III**

Modalidad:
Semipresencial

Carga Horaria: 2

Créditos educativos: 3

I) Propósitos de la unidad curricular

La unidad curricular tiene como finalidad formativa desarrollar en los estudiantes conocimientos y habilidades para la gestión integral de emprendimientos gastronómicos, con énfasis en el liderazgo, la comunicación efectiva, la negociación y la toma de decisiones. Además, se propone fortalecer la capacidad para organizar la operación diaria, mantener estándares de calidad, administrar recursos de manera eficiente y asegurar la continuidad operativa, promoviendo la sistematización de aprendizajes y la implementación de procesos de mejora continua.

II) Resultados de aprendizaje

- Organiza recursos, roles y flujos de trabajo, integrando la logística de abastecimiento, almacenamiento, rotación e inocuidad, para garantizar un servicio eficiente, consistente y alineado a estándares de calidad.
- Planifica compras, reposición y stock, considerando estacionalidad, rotación y prevención de quiebres de stock, para optimizar costos y asegurar la continuidad operativa del emprendimiento gastronómico.
- Aplica herramientas de liderazgo, comunicación, negociación e indicadores de gestión para coordinar equipos, resolver conflictos y corregir desvíos, para fortalecer la toma de decisiones y la sostenibilidad del negocio.

III) Saberes estructurantes de la unidad curricular

1. GESTIÓN INTEGRAL DE LA OPERACIÓN GASTRONÓMICA

2. LIDERAZGO Y TOMA DE DECISIONES PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL EMPREDIMIENTO

IV) Desglose analítico de los saberes estructurantes

- 1.1. Organización del servicio: roles, rutinas, tiempos y coordinación cocina–sala.
- 1.2. Estándares, calidad y mermas: control, no conformidades y mejora continua.

- 1.3. Compras y proveedores: criterios, negociación, evaluación y continuidad.
- 1.4. Recepción, almacenamiento y stock: rotación, trazabilidad, inocuidad y control.
- 1.5. Indicadores y tableros simples: qué medir, cómo mirar y cómo decidir en la operación.
- 1.6. Rutinas de gestión: seguimiento semanal, acciones correctivas y cierre de aprendizajes.

- 2.1. Comunicación operativa: consignas, feedback, clima y coordinación de equipos.
- 2.2. Negociación aplicada: acuerdos con proveedores y equipos, gestión de reclamos, resolución de conflictos y manejo de escenarios difíciles.

V) Orientaciones pedagógicas

La unidad curricular se desarrolla de forma semipresencial, con un encuentro presencial mensual en el centro educativo, un encuentro virtual sincrónico mensual (que deberá quedar grabado y disponible en la plataforma educativa) y clases asincrónicas destinadas a la realización de actividades formativas y evaluativas con retroalimentación. Todas las actividades deberán quedar registradas en la plataforma educativa y disponibles para la consulta del estudiante durante el curso.

Se sugiere:

- Microclases grabadas, lecturas guiadas y actividades semanales.
- Casos aplicados y simulaciones de decisiones (compras, stock, calidad, negociación).
- Trabajo colaborativo con consignas claras, roles definidos y evidencias verificables.
- Herramientas digitales de gestión (tableros simples, plantillas y registros).
- Evaluación continua con devoluciones registradas en plataforma y criterios comunicados desde el inicio.
- Enfoque: Gestión que sostiene
- Competencias: roles/rutinas, compras/stock, negociación/comunicación, indicadores.
- Evidencias: tablero, plan compras/stock, caso negociación, mes tipo (si aplica).
- Evaluación: entregables aplicados + evidencias.
- Puente: convierte operación en sistema replicable; base para emprender.

Talleres opcionales tipo “consultoría in situ” (virtual / asincrónica)

Marco general:

- Cada taller suma 2 o 4 horas (adicionales).

- Modalidad: virtual con predominio asincrónico (plantillas + evidencias + devoluciones registradas).
- Recomendada dinámica con 2 docentes simultáneos (guía + auditoría).
- Enfoque: consultoría in situ sobre el proyecto real.:

Taller 1 (2h): Seis Sombreros para Pensar (Edward de Bono)

Taller 2 (2h): Shark Tank (pitch con jurado)

Taller 3 (2h): Simulación de compras e stock

Taller 4 (2h): Laboratorio de comunicación con IA (hooks/piezas)

Taller 5 (2h): Del diagnóstico al Plan de 90 días

Evaluación

- Entregables aplicados (procesos, logística, tablero, plan de compras, caso de negociación): 60%
- Resolución de casos y participación en plataforma: 20%
- Proyecto integrador breve (“mes tipo” de gestión operativa con decisiones justificadas): 20%

VI) Bibliografía

Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2016). *Entrepreneurship: Successfully launching new ventures*. Pearson Education.

Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch.

De la Torre, F. (1997). *Administración hotelera: Alimentos y bebidas*. Trillas.

Drucker, P. F. (2002). *Gerencia*. Ateneo.

Drucker, P. F. (2014). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper Business.

Dyer, W., Gregersen, H., & Christensen, C. M. (2011). *The innovator's DNA: Mastering the*

five skills of disruptive innovators. Harvard Business Press.

Hill, C. W. L., & Jones, G. R. (2009). *Administración estratégica*. McGraw-Hill.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill Education.

Horngren, C. T. et al. (1996). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial (8.a ed.)*. Prentice Hall.

Kuratko, D. F. (2017). *Entrepreneurship: Theory, process, practice*. Cengage Learning.

Mallo, C. et al. (2000). *Contabilidad de costos y estrategia de gestión*. Prentice Hall.

Nanclares, J. (2001). *Marketing y planificación para restaurantes*. Paraninfo.

Osorio, O. (1992). *La capacidad de producción y los costos*. Ediciones Macchi.

Osorio, O. (1997). *Costos: Nuevos conceptos y nuevos métodos*. Editorial Norma.

Pope, J. (1997). *Investigación de mercado: Guía maestra para el profesional*. Editorial Norma.

Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Books.

Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). *Comportamiento organizacional*. Pearson.

Sarasvathy, S. D. (2008). *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Edward Elgar Publishing.

Stoner, J. A. F. et al. (1996). *Administración (6.a ed.)*. Pearson.

Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2018). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st*

century. McGraw-Hill Education.

Wajchman, M. (1997). *El proceso decisional y los costos*. Ediciones Macchi.

Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2017). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Pearson.