



## I. INFORMACIÓN GENERAL

|                         |   |   |
|-------------------------|---|---|
| <b>CURSO</b>            | : | Fundamentos de Logística de Alimentos y Bebidas |
| <b>CÓDIGO</b>           | : | GA48  |
| <b>CICLO</b>            | : | 201701  |
| <b>CUERPO ACADÉMICO</b> | : | <b>Mendoza Vasquez, Nancy Mariella</b>          |
| <b>CRÉDITOS</b>         | : | 3   |
| <b>SEMANAS</b>          | : | 16  |
| <b>HORAS</b>            | : | 3 H (Teoría) Semanal                            |
| <b>ÁREA O CARRERA</b>   | : | Gastronomía y Gestión Culinaria                 |

## II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

## III. INTRODUCCIÓN

Curso de especialidad de la carrera de Gastronomía y Gestión Culinaria, de carácter teórico, dirigido a estudiantes de tercer ciclo, que busca desarrollar las competencias específicas de Director de A&B y de Asesor Gastronómico, en el nivel 1.

Este curso te permitirá reconocer los diferentes retos de la gestión de empresa gastronómicas relacionados con los procesos de compras de A&B. Para ello, identificarás el circuito del producto en la empresa con la documentación correspondiente y adquirirás los conocimientos básicos de clasificación de productos alimenticios, sus criterios de compra y condiciones de almacenaje.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso el estudiante identifica los procesos y documentos básicos de la gestión logística según el tipo de servicio gastronómico como es el caso de la gastronomía comercial y colectiva.

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

### UNIDAD N°: 1 GENERALIDADES Y CONCEPTOS BASICOS

#### LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante reconoce el rol e importancia de la logística de A&B en la actividad gastronómica, considerando los elementos para su funcionamiento.

#### TEMARIO

SEMANA 1: LOS RETOS DE LA LOGÍSTICA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

- Definiciones y conceptos

- Mapa situacional de la actividad logística
- Importancia y retos: contable, comercial, social y eco-ambiental.
- Impacto sobre la productividad

#### SEMANA 2: LA LOGÍSTICA DE A&B Y ESTRUCTURA

- La logística en las empresas del sector gastronómico
- Identificar las principales áreas logística
- Definir una trazabilidad de los productos en la empresa

#### SEMANA 3 : ORGANIZACIÓN DE LAS AREAS DE ALMACEN Y COMPRAS

- Reconocer la concepción y organización del área de compras y adquisiciones.
- Organización del Área de Almacén
- Diferenciar las funciones y conceptos propios.

#### SEMANA 4: CLASIFICACION DE LOS ALIMENTOS

- Producción y procesamiento
- Factores que afectan el abastecimiento de los costos y precios
- Inspección y clasificación
- Sistema de compras de productos
- Formatos: venta al por mayor y menor

PC1 : PRACTICA CALIFICADA (SEMANAS 1,2 Y 3)

#### HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 1,2,3 Y 4

### UNIDAD N°: 2 GESTION DE COMPRA : RECEPCIÓN DE PEDIDOS E INVENTARIOS

#### LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante describe los pasos en el ciclo de compra y los factores que afectan el pedido e inventarios, utilizando los documentos correspondientes para cada caso.

#### TEMARIO

##### SEMANA 5: COMPRAS:

- El ciclo de compra
- Sistemas y ética en las compras
- Especificaciones Y consideraciones sanitarias
- Formas de hacer las compras
- Factores que afectan las compras
- Reducción de costos
- Seguridad al hacer las compras

##### SEMANA 6 RECEPCION DE PEDIDO

- Objetivos del proceso
- Elementos para la actividad (personal, infraestructura y procedimientos)
- Documentación: Orden de requisición, orden de compra, formatos complementarios.
- Problemas en la recepción de productos
- Prevención y seguridad en la recepción de productos

##### SEMANA 7 MANEJO DE INVENTARIOS

- Conceptos de Inventarios
- Elementos de un enfoque de sistemas
- Tipos de inventario
- Procedimientos para el manejo de inventarios

Entrega: 1er avance del proyecto final

SEMANA 8: EVALUACION PARCIAL

**HORA(S) / SEMANA(S)**

SEMANA 5,6,7 Y 8

### UNIDAD N°: 3 GESTION DE COMPRA : PROVEEDORES Y NEGOCIACIÓN

#### LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante analiza el rol y la importancia del proveedor en el proceso de compra y los criterios para una buena negociación.

#### TEMARIO

SEMANA 9: TIPOS DE PROVEEDORES Y VALOR AGREGADO

- Clasificación de los proveedores
- Valor Agregado de la actividad
- Características y selección de proveedores
- Requerimientos

SEMANA 10: NEGOCIACIÓN

- Proceso de negociación
- Obligaciones del proveedor
- Obligaciones del comprador
- Políticas de la empresa
- Conflicto de intereses
- Relación comprador y vendedor

SEMANA 11: TA 1 VISITA DE CAMPO E INFORME

SEMANA 12: T: ENTREGA: 2do avance del proyecto final  
Juego de Roles ( Proceso de Negociación)

**HORA(S) / SEMANA(S)**

SEMANA 9,10,11 Y 12

### UNIDAD N°: 4 ORGANIZACIÓN DEL ALMACENES

#### LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante describe las especificaciones técnicas de un almacén de alimentos.

#### TEMARIO

SEMANA 13: EL ALMACEN

- Conceptos
- Misión

- Lógica y disposición del almacén
- Funciones del almacén

#### SEMANA 14 AREAS DEL ALMACEN

- Recepción
- Almacenamiento
- Despacho
- Diseño del Almacén

#### SEMANA 15: EL KARDEX

- Rotación y control de inventarios
- Procedimientos
- Uso de Kardex

#### SEMANA 16: TRABAJO FINAL (presentación y exposición del proyecto)

#### **HORA(S) / SEMANA(S)**

SEMANA 13,14,15 Y 16

## **VI. METODOLOGÍA**

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos previos. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene para su éxito profesional.

El curso se desarrollará utilizando estrategias de aprendizajes activos y aplicativos, debates, juegos de roles, intercambios de observaciones realizadas en visitas de estudio a almacenes.

El desarrollo del curso te permitirá preparar tu trabajo de investigación final, el cual consistirá en presentar una propuesta de empresa situada dentro de la cadena de suministro desde el proveedor hasta el cliente final.

## **VII. EVALUACIÓN**

### **FÓRMULA**

$$10\% (PC1) + 25\% (EA1) + 10\% (TA1) + 10\% (TB1) + 15\% (PA1) + 30\% (TF1)$$

| <b>TIPO DE NOTA</b>     | <b>PESO %</b> |
|-------------------------|---------------|
| PC - PRÁCTICAS PC       | 10            |
| EA - EVALUACIÓN PARCIAL | 25            |
| TA - TAREAS ACADÉMICAS  | 10            |
| TB - TRABAJO            | 10            |
| PA - PARTICIPACIÓN      | 15            |
| TF - TRABAJO FINAL      | 30            |

### VIII. CRONOGRAMA

| TIPO DE PRUEBA | DESCRIPCIÓN NOTA   | NÚM. DE PRUEBA | FECHA     | OBSERVACIÓN   | RECUPERABLE |
|----------------|--------------------|----------------|-----------|---|-------------|
| PC             | PRÁCTICAS PC       | 1              | SEMANA 4  | Evaluación individual de carácter presencial. Comprende contenidos desarrollados en las semanas 1 a 3.  | SÍ          |
| EA             | EVALUACIÓN PARCIAL | 1              | SEMANA 8  | Evaluación individual de carácter presencial. Comprende contenidos desarrollados en las semanas 1 a 7 : 30% (semanas 1 a 3) y 70% (semanas 5 a 7) | SÍ          |
| TA             | TAREAS ACADÉMICAS  | 1              | SEMANA 11 | Evaluación individual. Comprende visita de campo e informe (enviado de manera virtual en la semana 11)  | NO          |
| TB             | TRABAJO            | 1              | SEMANA 12 | Evaluación grupal, de carácter presencial. Corresponde al promedio de las entregas 1 y 2 de los avances del trabajo final.                        | NO          |
| PA             | PARTICIPACIÓN      | 1              | SEMANA 15 | Comprende su participación y empeño a lo largo del curso.   | NO          |
| TF             | TRABAJO FINAL      | 1              | SEMANA 16 | Evaluación grupal, de carácter presencial. Comprende entrega y exposición del proyecto  | NO          |

### IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

#### BÁSICA

HERNANDIS, Leticia (2011) Gestión administrativa y comercial en restauración. Madrid : Síntesis.  
(647.95068 HERN)

LÓPEZ BENITO, Noelia (2004) Ofertas gastronómicas y sistemas de aprovisionamiento. Madrid : Síntesis .  
(641.013 LOPE)

NATIONAL RESTAURANT ASSOCIATION (2013) Controlling foodservice costs. Boston : Pearson Education.  
(647.950688 NRA)

#### RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

CHASE, Richard B.Jacobs, F. Robert (2014) Administración de operaciones : producción y cadena de suministros. México, D.F. : McGraw-Hill Interamericana.  
(670.5 CHAS 2014)

FERRÍN GUTIÉRREZ, Arturo R., (2002) Gestión de stocks : optimización de almacenes. Madrid : Fundación Confemetal.  
(670.785 FERR)