

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

SANTA ROSA, 01 ABR 2019

VISTO:

El Expediente N° 8548/18, caratulado: "MINISTERIO DE EDUCACIÓN – SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN TÉCNICO PROFESIONAL – S/ OFERTA FORMATIVA PARA LA FORMACIÓN PROFESIONAL INICIAL: "SOMMELIER"; y

CONSIDERANDO:

Que la Formación Profesional es el conjunto de acciones cuyo propósito es la formación socio laboral para y en el trabajo, dirigida tanto a la adquisición y mejora de la cualificación como a la recualificación de los trabajadores, y que permite compatibilizar la promoción social, profesional y personal con la productividad de la economía nacional, regional y local. Incluye asimismo la especialización y profundización de conocimientos y capacidades en los niveles superiores de la educación formal;

Que la Ley de Educación Técnico Profesional N° 26058 establece como propósitos específicos para la Formación Profesional preparar, actualizar y desarrollar las capacidades de las personas para el trabajo, cualquiera sea su situación educativa inicial, a través de procesos que aseguren la adquisición de conocimientos científico-tecnológicos y el dominio de las competencias básicas, profesionales y sociales requeridos por una o varias ocupaciones definidas en un campo ocupacional amplio, con inserción en el ámbito económico-productivo;

Que se entienda a la Formación Profesional, como la acción formativa caracterizada por otorgar una certificación referenciada, a un perfil profesional existente en el campo socio productivo, perteneciente a una familia y a un agrupamiento profesional determinado, acordado en los ámbitos institucionales de consulta establecidos a tales efectos;

Que a pesar de las diferencias entre la Formación Profesional y los niveles del Sistema Educativo que otorgan titulaciones, se admite para la primera forma de ingreso y de desarrollo propias y diversas de los requisitos académicos para estos últimos, tomándose en cuenta, en ese sentido, los Niveles de Certificación de la Formación Profesional previstos en las Resoluciones N° 13/07 y N° 115/10 del Consejo Federal de Educación, con la aplicación de los Marcos de Referencia aprobados por dicho Consejo Federal y considerando los conocimientos previos requeridos así como la pertinencia con el respectivo diseño curricular;

Que para establecer la trayectoria formativa de la presente oferta se han tenido en cuenta los Lineamientos y Criterios para la organización institucional y el diseño curricular para la Formación Profesional establecidos en la Resolución N° 14/17 de este Ministerio, en concordancia a las Resoluciones N° 13/07, N° 115/10, N° 287/16 y N° 288/16 del Consejo Federal de Educación de acuerdo con el Marco de Referencia y el respectivo proceso de Homologa-

↑  
N

III

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

III.2.-

ción y Validación Nacional de Títulos y Certificaciones;

Que la Ley de Educación Provincial N° 2511 dispone que las acciones formativas de Formación Profesional, deberán cumplir con las especificaciones reguladas por la Ley de Educación Técnico Profesional N° 26058 y todas sus reglamentaciones;

Que la Subsecretaría de Educación Técnico Profesional, atendiendo a las demandas del sector socio-productivo y haciendo uso de su facultad de planificar y ejecutar las políticas educativas para la Modalidad en todos sus niveles, ha formulado la trayectoria formativa para una nueva oferta de Formación Profesional, cuyo Perfil Profesional se denomina "Sommelier";

Que la oferta formativa, se ha elaborado de acuerdo al Perfil Profesional de Sommelier, de conformidad con lo establecido por el artículo 21 de la Ley Nacional de Educación Técnico Profesional N° 26058 y el artículo 63 de la Ley de Educación Provincial N° 2511;

Que a tales efectos, resulta necesario establecer la estructura curricular con la carga horaria, módulos y contenidos, los entornos formativos, las prácticas profesionalizantes y los criterios de acreditación para asegurar el desarrollo de las capacidades profesionales que garanticen la calidad de la oferta formativa propuesta;

Que el equipo técnico, de la Subsecretaría de Educación Técnico Profesional, ha realizado su análisis, a fin de validar la pertinencia y calidad de la oferta formativa presentada;

Que el artículo 132-incisos c), d), e), o) y s), de la Ley N° 2511 faculta al dictado de la presente norma legal;

Que ha tomado intervención la Delegación de Asesoría Letrada de Gobierno actuante en este Ministerio;

Que por todo lo expuesto resulta necesario dictar el presente acto administrativo;

POR ELLO:

LA MINISTRA DE EDUCACIÓN

RESUELVE:

Artículo 1º.- Apruébase la oferta formativa para la Formación Profesional Inicial "Sommelier" correspondiente a la Familia Profesional: Hotelería y Gastronomía; Agrupamiento: Gastronomía; y la trayectoria formativa cuyo detalle de criterios de realización, referencial de ingreso, desarrollo curricular, calificación y acreditación, y entorno formativo figuran en el Anexo que forma parte de la presente Resolución.

Artículo 2º.- La carga horaria total de la oferta aprobada en el artículo 1º es de

III.-

W



**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///3.-

DOSCIENTAS VEINTIUNA (221) horas reloj.-

Artículo 3º.- Establécese que los estudiantes que acrediten los módulos que conforman la propuesta aprobada en el artículo 1º, obtendrán la Certificación de Formación Profesional Inicial "Sommelier", con validez Provincial.-

Artículo 4º.- Encomiéndese a la Subsecretaría de Educación Técnico Profesional, a dar inicio al proceso de Homologación y Validación Nacional de Títulos y Certificaciones, ante los Organismos Nacionales que correspondieren a tal efecto.-

Artículo 5º.- Regístrese, comuníquese, dese al Boletín Oficial, publíquese y pase a las Subsecretarías de Educación, de Educación Técnico Profesional y de Coordinación, a la Dirección General de Planeamiento, Evaluación y Control de Gestión y al Centro Provincial de Información Educativa de la Subsecretaría de Coordinación a sus efectos.-

RESOLUCIÓN N°

316

119.-

G.M/SPA/AF/mw/tp



Prof. María Cristina Garelo  
MINISTERIO DE EDUCACION

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

ANEXO

Ministerio de Educación  
Subsecretaría de Educación  
Técnico Profesional

*Oferta Formativa de Formación Profesional Inicial*

---

SOMMELIER

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

III2.-

"SOMMELIER"

**1. SOBRE LA IDENTIFICACIÓN DE LA CERTIFICACIÓN:**

1. SECTOR/ES DE ACTIVIDAD SOCIO PRODUCTIVA: **GASTRONOMÍA**
2. DENOMINACIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL: **SOMMELIER**
3. FAMILIA PROFESIONAL: **HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA**
4. DENOMINACIÓN DE LA CERTIFICACIÓN DE REFERENCIA: **"SOMMELIER"**
5. NIVEL Y ÁMBITO DE LA TRAYECTORIA FORMATIVA: **FORMACIÓN PROFESIONAL**
6. TIPO DE CERTIFICACIÓN: **CERTIFICADO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INICIAL**
7. NIVEL DE LA CERTIFICACIÓN: **NIVEL II**

**2. REFERENCIA AL PERFIL PROFESIONAL**

**JUSTIFICACIÓN DEL PERFIL:**

En función de las características y requerimientos del sector Gastronómico, el Ministerio de Educación siguiendo recomendaciones del Instituto Nacional de Educación Técnica – INET - realiza los diseños curriculares de cada oferta formativa de Formación Profesional en función al conjunto de figuras que integran la Familia Profesional del sector a desarrollar. Agrupando Figuras Profesionales afines que contienen varias capacidades en común y utilizan equipos e instrumentos de características y alcances similares y complementarios. El agrupamiento Gastronomía se compone de las siguientes ofertas formativas de Formación Profesional:

- Cocinero.
- Panadero.
- Pastelero.
- Mozo/Camarero de Salón.
- Asistente Gastronómico.
- Bar tender.
- Sommelier.

**ALCANCE DEL PERFIL PROFESIONAL:**

La certificación de Sommelier habilita para desempeñarse en restaurantes, hoteles y bodegas como responsable del servicio del vino. El egresado de esta formación profesional podrá: Conocer las cualidades sensoriales que caracterizan a los diferentes tipos de vinos y las que determinan la calidad dentro de un mismo tipo de vino. Conocer las cualidades sensoriales de otras bebidas. Identificar y aplicar criterios sobre el maridaje entre vinos y comidas, para poder asesorar al cliente desde el punto de vista del consumidor. Ofrecer detalles sobre los diferentes vinos en una carta y elaborarla. Aplicar principios del servicio de alimentos y bebidas. Desarrollar el servicio de todo tipo de vinos en comidas informales y formales.

→

III.-



**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///3.-

El profesional tendrá capacidad para actuar con autonomía en el proceso de servicio del vino. Estará en condiciones de tomar decisiones en situaciones complejas y no rutinarias que se le presenten en las operaciones de servicio, aplicando criterios de calidad y reconociendo los diversos objetivos establecidos por la organización.

**FUNCIONES QUE EJERCE EL PROFESIONAL:**

**1. Organizar la *mise en place* del área de servicio.**

El Sommelier, en el marco de esta función profesional, está capacitado para actuar en la gestión de los procesos de *mise en place*: organizar las actividades del día, fijar prioridades, ordenar y poner a punto el espacio de trabajo. Asegurarse de contar con todos los elementos necesarios y en condiciones. A su vez, está capacitado para actuar en el post servicio: montaje y desmontaje requerido para la prestación del servicio gastronómico. El Sommelier acondiciona y reorganiza el área de servicio con criterios de valoración estética, adecua componentes a las necesidades del destinatario, aplica normas de protocolo y ceremonial al momento del montaje y las normas de seguridad e higiene en la manipulación de los elementos.

**2. Recibir al cliente, realizar el servicio de cata y maridaje de vinos y comidas.**

El Sommelier, en el marco de esta función profesional, está capacitado para dar la acogida al cliente en el establecimiento y hacer la presentación del servicio. Interactúa con el destinatario adecuando la oferta a las necesidades, gustos del cliente y a la disponibilidad del establecimiento. Asimismo, en este proceso de interacción, el profesional pone en juego la descripción de vinos y el maridaje del establecimiento, como de la localidad y región en donde se encuentra inserto.

Está capacitado para considerar y respetar las normas de protocolo y ceremonial, seguir la secuencia de tareas, realizar su control para prever necesidades posibles. Y es competente para realizar el mantenimiento y montaje durante el proceso de prestación, degustación y maridaje de vinos y comidas.

**3. Gestionar la venta de vinos y otros productos alimenticios.**

El Sommelier, en el marco de esta función profesional, está capacitado para vender la oferta del establecimiento; recibir, tomar solicitudes y atender al cliente conforme a sus necesidades, de acuerdo a la disponibilidad de los productos e insumos y aplicando las reglas de cortesía.

En esta función el profesional maneja información relacionada con las bebidas, sus características y maridajes. Asimismo, cuenta con información para la venta de productos alimenticios interpretando las necesidades, tiempos, preferencias y gustos del destinatario.

↑

///.-

## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///4.-

#### **4. Cerrar el servicio.**

El Sommelier, en el marco de esta función profesional, está capacitado para presentar la adición respetando las normas de protocolo y cerrar el servicio de atención al cliente, considerando las formas de pago y su conformidad, asegurando las condiciones de higiene y seguridad fijadas por el establecimiento.

#### **5. Atender y gestionar las quejas y reclamos.**

El Sommelier, en el marco de esta función profesional, está en condiciones de identificar situaciones problemáticas e imprevistos, actuar en el manejo de situaciones críticas del servicio y resolver conflictos. A su vez, está capacitado para recibir, atender y resolver solicitudes, reclamos, quejas planteadas por los clientes, logrando la mayor satisfacción en los mismos.

#### **6. Operar en la comercialización del producto.**

El Sommelier, en el marco de esta función profesional, podrá realizar el acabado y preparación del producto para la venta. Realizar las operaciones de publicidad y venta del producto terminado. Convenir las condiciones de venta y empleo de acuerdo a las normas legales vigentes. Promocionar y gestionar su propio trabajo.

#### **ÁREA OCUPACIONAL**

El Sommelier se desempeña en el área de servicios de vinos en establecimientos de distinta envergadura, donde se venden bebidas y alimentos, entre otros: vinotecas, restaurantes, confiterías, bares, áreas gastronómicas (en servicios de alojamiento, patios de comidas, servicios de alimentación aérea, terrestre o marítima) y en plantas productoras de bebidas y alimentos elaborados.

Asimismo en las áreas de recepción de productos de bebidas y alimentos en: comercios minoristas, mayoristas y grandes cadenas; lugares donde se presten servicios alimenticios (transportes); confiterías, entre otros; mayoristas de productos alimenticios; frigoríficos; industrias de bebidas y productos alimenticios listos para consumir; entre otros.

### **3. SOBRE LA TRAYECTORIA FORMATIVA**

#### **LAS CAPACIDADES PROFESIONALES Y SU CORRELACIÓN CON LAS FUNCIONES QUE EJERCE EL PROFESIONAL**

El proceso de formación, habrá de organizarse en torno a la adquisición y la acreditación de un conjunto de capacidades profesionales, que están en la base de los desempeños profesionales descritos en el perfil de Sommelier.

///.-



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///5.-

CAPACIDADES PROFESIONALES PARA EL PERFIL EN SU CONJUNTO

- Analizar el comportamiento de los individuos y de los grupos en las organizaciones.
- Aplicar criterios de requisición y abastecimiento de las materias primas y su mejor aprovechamiento basado en las normas de calidad y seguridad alimentaria.
- Aplicar la selección de la materia prima y la elección de la técnica adecuada para la producción de los productos a ser presentados en el servicio.
- Aplicar las normas de seguridad específicas, tanto en las tareas propias como en el contexto general de trabajo, en cuanto a su seguridad personal y de terceros, manteniendo las condiciones de orden e higiene.
- Aplicar las técnicas adecuadas para la presentación de los vinos y el maridaje considerando: los diversos tipos de eventos, la operación de las maquinarias, los criterios de valoración estética, los de higiene y los de seguridad a lo largo del proceso.
- Aplicar técnicas específicas de servicio de cata y maridaje.
- Brindar muestras de seguridad, lealtad, flexibilidad, eficacia y aprendizaje en el desarrollo personal, en la vinculación con los clientes y con el equipo de trabajo.
- Comprender e identificar en la carta las preparaciones a realizar para planificar y organizar la confección de la *mise en place* con el fin de asegurar la disponibilidad de las preparaciones al momento del servicio.
- Comprender y producir diferentes tipos de actos comunicativos simples, orales y escritos relacionados al área específica laboral.
- Distinguir los utensilios y vajilla, mesas, sillas y blanco y maquinarias según distintos tipos de: bebidas y comidas, eventos y/o tipos de servicio.
- Elaborar un plan de actividades y determinar los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento de prestación de los servicios.
- Establecer relaciones sociales de cooperación, coordinación e intercambio en el propio equipo de trabajo, con otros equipos o de otros sectores de la organización, que intervengan con sus actividades.
- Establecer y organizar el ámbito de trabajo de modo sustentable en el tiempo para la prestación de los servicios gastronómicos.
- Expresar a través de formas gestuales, verbales y visuales su predisposición favorable en el proceso de servicio de vinos y maridaje a sus destinatarios, aplicando normas de cortesía y buen trato.
- Gestionar la adquisición de insumos, de bienes de capital y de su almacenamiento.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Identificar los procesos de atención al cliente del Sommelier para el servicio de alimentos y bebidas.



**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///6.-

- Interpretar la información técnica, escrita o verbal, relacionada con los productos, los procesos y/o la tecnología aplicable a su rol profesional. Identificando los códigos y la simbología propias de la actividad. Verificando su pertinencia y alcance para realizar una acción requerida.
- Interpretar y aplicar la normativa pertinente a los derechos laborales y a las obligaciones impositivas.
- Mantener contacto directo con los clientes, comunicarse y brindar asesoramiento sobre las bebidas, los cocteles y los combinados.
- Seleccionar las máquinas, las herramientas e insumos, los elementos de protección personal y las técnicas de trabajo para asegurar que se cumpla con los estándares de seguridad laboral. Y se optimicen las características organolépticas de los productos durante los procesos de procesamiento y venta del servicio.
- Transmitir información técnica de manera verbal, sobre el desarrollo de las actividades que le fueron encomendadas para poder distribuir y organizar el trabajo.

**CARGA HORARIA MÍNIMA:**

El conjunto de la formación profesional de Sommelier requiere una carga horaria mínima total de DOSCIENTAS VEINTIUNA (221) Horas Reloj.

**REFERENCIAL DE INGRESO:**

El aspirante deberá ser mayor de dieciocho (18) años y haber completado el nivel de la Educación Primaria, acreditable a través de certificaciones oficiales del Sistema Educativo Nacional.

Para poder cursar la Formación Profesional de Sommelier se requiere como mínimo el dominio de las operaciones y reglas matemáticas básicas, unidades de medida (volumen); y proporciones (fracciones y porcentajes); la lectoescritura, la interpretación de textos y gráficos simples; y la expresión oral. Si estos saberes previos no han sido adquiridos por los/as participantes en otras instancias de formación, la institución deberá adoptar decisiones pedagógicas para recuperarlos, en caso de resultar necesario podrá sumar a la oferta formativa, las horas necesarias para este fin a la carga horaria establecida en la presente Resolución.

**PRÁCTICAS PROFESIONALIZANTES:**

Adoptando los Lineamientos y Criterios para la Formación Profesional establecidos en la Resolución del Consejo Federal de Educación N° 115/10, para la formación de Sommelier, se deberá garantizar en las instituciones que la implementen, la realización de las prácticas profesionalizantes que a continuación se mencionan, así como los recursos y las condiciones

///.-

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

SECCIÓN DE DISEÑO CURRICULAR Y PLANIFICACIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL  
III.7.- LAS PRÁCTICAS

ambientales y organizacionales, indispensables para el desarrollo de las mismas. Las prácticas profesionalizantes deberán componer una carga horaria no menor al 50% del total, sin que superen el 75% de la duración del curso.

En la Formación Profesional, la adquisición de las capacidades profesionales requiere de la participación activa de los estudiantes en el desarrollo de todas y cada una de las etapas de los procesos productivos claves, donde surgen las problemáticas propias de cada especialidad, en este caso en el servicio de cata, maridaje y venta de bebidas a diversos clientes de gastronomía. Es entonces, la participación de los estudiantes en esos procesos productivos reales y concretos, el eje para la organización didáctica de la formación.

Se tendrá en cuenta para el desarrollo de todas o algunas de las prácticas profesionalizantes, la posibilidad de establecer acuerdos con otras instituciones de la comunidad y especialmente con empresas del sector, a fin de poder acceder a situaciones y ambientes de enseñanza y aprendizaje significativos. En caso de no poder concretar tales acuerdos, se deberán realizar las prácticas dentro de la institución educativa en un aula taller adecuada con los equipos, herramientas e insumos necesarios, tratando de reproducir al máximo posible, las situaciones y ambientes reales de trabajo. Dentro de la planificación de las prácticas profesionalizantes se tendrá en cuenta el acondicionamiento del sector de trabajo, la selección y disposición del equipamiento necesario y aplicación de las medidas de prevención de riesgos personales y de terceros, y los recursos necesarios que permitan la realización de las prácticas profesionalizantes de cada módulo.

Según la oferta formativa se sugieren las siguientes prácticas profesionalizantes:

**ORGANIZAR LA MISE EN PLACE DEL ÁREA DE SERVICIO.**

Se sugiere al instructor proponer al estudiante de Sommelier, en el marco de esta función profesional, actividades que le permitan actuar en la gestión de los procesos de *mise en place*: organizar las actividades del día fijando prioridades, ordenar y poner a punto el espacio de trabajo, asegurarse de contar con todos los elementos necesarios y en condiciones. A su vez, deberán plantearse actividades centradas también en el cierre del servicio: montaje y desmontaje requerido para la prestación del servicio de vinos y maridaje. El practicante de Sommelier acondicionará y reorganizará el área de servicio con criterios de valoración estética, adecuará los componentes y el ambiente a las necesidades del destinatario en la medida de sus posibilidades. Aplicará normas de protocolo y ceremonial al momento del montaje y normas de seguridad e higiene en la manipulación de los elementos.

**RECIBIR AL CLIENTE, REALIZAR EL SERVICIO DE CATA Y MARIDAJE DE VINOS Y COMIDAS.**

Se sugiere al instructor, en el marco de esta función profesional, proponer a los estudiantes actividades donde ellos deban dar la acogida al cliente en el establecimiento y hacer la presentación del servicio de cata y maridaje de comidas y bebidas. Actividades donde el practicante interactúe con el



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///8.-

destinatario adecuando la oferta a las necesidades, gustos del cliente y a la disponibilidad del establecimiento. Asimismo, en este proceso de interacción, el estudiante pondrá en juego la descripción de vinos. Y el maridaje tanto del establecimiento, como de la localidad y región donde se encuentre.

Además, en las actividades los practicantes considerarán y respetarán las normas de protocolo y ceremonial, seguirán la secuencia de tareas, realizarán su control para prever necesidades posibles y realizarán el mantenimiento y montaje durante el proceso de prestación, cata y maridaje.

**GESTIONAR LA VENTA DE VINOS Y OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS.**

En el marco de esta función profesional, se sugiere al instructor proponga actividades para que el cursante pueda vender la oferta de vinos y maridaje del establecimiento; recibir, tomar solicitudes y pedidos y atender al cliente conforme a sus necesidades, de acuerdo a la disponibilidad de los productos e insumos ofrecidos y aplicando reglas de cortesía y buen trato.

El estudiante de la formación profesional manejará información relacionada con las bebidas, sus características, catas y maridajes. Asimismo, contará con la información necesaria para la venta de productos alimenticios interpretando las necesidades, tiempos, preferencias y gustos del destinatario.

**CERRAR EL SERVICIO.**

El practicante de Sommelier, en el marco de esta función profesional, presentará al cliente la suma respetando las normas de protocolo. Cerrará el servicio de atención al cliente considerando formas de pago y su conformidad. Y mantendrá las condiciones de higiene y seguridad fijadas por el establecimiento.

**ATENDER Y GESTIONAR LAS QUEJAS Y RECLAMOS.**

En el marco de esta función profesional, se sugiere al instructor proponer actividades para que el estudiante pueda identificar situaciones problemáticas e imprevistos, actuar en el manejo de situaciones críticas del servicio y resolver los conflictos que puedan presentarse. A su vez, también desarrollará actividades para recibir, atender y resolver solicitudes, reclamos, quejas planteadas por los clientes, logrando la mayor satisfacción en los mismos.

**OPERAR EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.**

El estudiante de Sommelier realizará en el desarrollo de sus prácticas el acabado y preparación del producto para la venta. Realizará operaciones de comercialización y venta de vinos y productos alimenticios. Convendrá con su empleador las condiciones de empleo de acuerdo a las normas legales vigentes. Promocionará y gestionará su propio trabajo.

**4. SOBRE LOS REQUISITOS DE IMPLEMENTACIÓN**

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///9.-

**ENTORNO FORMATIVO MÍNIMO:**

El entorno formativo es el conjunto de recursos materiales que tienen como objetivo garantizar las condiciones mínimas necesarias para el desarrollo de la oferta formativa, independientemente del contexto.

Por lo tanto, describe la infraestructura, el equipamiento y los insumos necesarios para la puesta en marcha de todas las actividades teóricas y prácticas que se indican en el diseño curricular, tal como lo establece la Resolución N° 175/12 del Consejo Federal de Educación, en su apartado 20.a.

Las Instituciones que certifican la Formación Profesional Inicial de Sommelier, deberán llevar a cabo los procedimientos de planificación para la mejora continua de los Entornos Formativos requeridos por la Subsecretaría de Educación Técnico Profesional, en pos de alcanzar los niveles de calidad adecuados tal como lo prescribe la Resolución N° 115/10 del Consejo Federal de Educación, adoptando los lineamientos establecidos en el apartado 43 de la misma Resolución.

Atendiendo a las normativas mencionadas, la institución deberá contar con los espacios físicos apropiados y adecuados a la cantidad de cursantes, que permitan desarrollar las actividades teórico - prácticas necesarias y particularmente las prácticas profesionalizantes, con el objeto de alcanzar las capacidades descriptas en este documento.

Para ello será necesario contar con los siguientes:

**Equipamiento y mobiliario de la Sala de ensayo para degustación:**

- Mesas.
- Sillas.
- Banquetas.
- Barras.
- Salón de recepción/presentación de productos.

**Utensilios, menaje, vajilla, cubiertos, y cristalería para montaje de la Sala de ensayo para degustación:**

- Bandeja/s de acero inoxidable circular/es.
- Bandeja/s 40x30 bajas enlozadas.
- Juego de copa agua.
- Juego de copa de cava (o *champagne*).
- Juego de copa vino blanco.
- Juego de copa vino tinto.
- Juego de copa licor.
- Juego de copa coñac.
- Juego de tenedores para entrada.
- Juego de tenedores para comida.
- Juego de platos para el pan.
- Juego de platos de entrada.
- Juego de platos de servicio.



## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///10.-

- Juego de fuentes pequeñas.
- Juego de fuentes grandes.
- Juego de bol para ensaladas o entradas de diversos tamaños.
- Juego de tazón o cuenco para sopa, cremas o cazuelas de diversos tamaños.
- Cazos soperos.
- Cazos salseros.
- Pinzas para hielo.
- Juego de bandejas para degustación rectangular.
- Jarras vidrio de litro.
- Jarro de acero inoxidable x 300 cm<sup>3</sup>.
- Vaso trago largo.
- Vaso whisky.
- Vasos tipo noruega chico.
- Vasos tipo noruega grande.
- Paneras.
- Posa servilletas.
- Saleros.
- Aceiteros.
- Vinagreras.
- Pimenteros.
- Botellines de salsas.
- Palilleros.
- Tijeras.
- Destapador de botellas.
- Hieleras de diversos tamaños.
- Mesa para hielera o pie de hielera.

#### Lencería de la Sala para degustación:

- Muletones.
- Manteles anti-manchas y anti-arrugas con caída de alrededor de 30 cm. Las telas de uso más frecuentes son: Algodón adamascado, crepé de algodón, tergal o fibras sintéticas. Y el color más usado es el blanco.
- Cubre mantel (en caso de ser requerido).
- Servilletas anti-manchas y anti-arrugas. Son, generalmente, del mismo color y tejido que el mantel. Las medidas más frecuentes que tienen las servilletas de comida en tela son: 0,50 X 0,50 cm. 0,45 X 0,45 cm. 0,40 X 0,40 o de 40 a 50 cm.
- Lito camarero blanco de 0,75 X 0,50 cm.
- Uniforme de sommelier a medida.
- Paños blancos para repasar la loza y el cristal como mínimo de 0,50 X 0,50 cm.

#### Equipamiento y mobiliario de servicio:

- Alacena reforzada de acero inoxidable.
- Armario/s o estanterías para ropa.
- Armario/s o estanterías para útiles y productos de limpieza.

**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///11.-

- Extintor/res acetato de potasio.- clase.k (cocinas).
- Mesa de trabajo de acero inoxidable con zócalo y estante bajo reforzada desarmable.
- Mesa/s de trabajo mural con bacha profunda y grifería tipo ducha de acero inoxidable con zócalo y estante bajo reforzada desarmable con ventilación y conducto.
- Lavaplatos.
- Cubreaparadores y cubrebandejas se emplean para lo que su nombre indica, y son de las medidas que corresponden al lugar donde vayan a ser empleados.
- Estantes y muebles para almacenaje de vinos y otras bebidas.
- Estantería mural.
- Mostrador interior de servicio.
- Aparador de servicio.
- Cámaras o botelleros.
- Conservador de vinos y cavas.
- Vinoteca.

**Equipamiento y mobiliario de atención al cliente:**

- Barra o mostrador.
- Estantes y muebles para almacenaje de vinos y otras bebidas.
- Vitrinas expositoras.
- Mobiliario para clientes.

**Limpieza y Preparación de la Sala de ensayo o Comedor**

- Gamuza.
- Limpia muebles.
- Paños para secar.
- Paños para repasar.
- Rejillas.
- Detergente de tipo mistol.

**Maquinaria:**

- Cámaras frigoríficas.
- Heladera vitrina vertical de 1 puerta de 390 litros.
- Fabricador de hielo.
- Conservador para vinos.

El cumplimiento de este apartado es indispensable para implementar esta oferta formativa de Formación Profesional en la provincia de La Pampa, a modo de asegurar la calidad de las mismas.

**6. SOBRE LA ORGANIZACIÓN CURRICULAR DE LA OFERTA FORMATIVA**

**LA ESTRUCTURA MODULAR:**

///.-



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///12.-

La provincia de La Pampa adopta para la organización curricular de las ofertas formativas de Formación Profesional, la estructura modular.

En la definición y organización de los módulos se toman como referencia explícita el perfil profesional y los recomendados para el diseño curricular, trazando una trayectoria formativa articulada, coherente y flexible.

Los módulos que componen esta estructura, adquieren un importante grado de autonomía relativa entre sí y están dispuestos en torno a problemas fundamentales del campo profesional, organizados de esta forma, permiten las posibilidades de cursado y acreditación independiente de los mismos.

La organización de la estructura modular posibilita las entradas y salidas de los cursantes favoreciendo la Formación Continua de las personas.

La Formación Profesional de Sommelier, contempla en la estructura curricular ocho (8) módulos:

Dos (2) módulos comunes para todas las formaciones del sector de gastronomía:

- Organización y gestión del servicio profesional gastronómico.
- Introducción al servicio profesional gastronómico.

Un (1) módulo en común con la formación de Bartender:

- Bebidas y coctelería.

Un (1) módulo en común con las formaciones de Mozo/Camarero de Salón, Panadero, Pastelero y Cocinero:

- Introducción a la enología.

Y cuatro (4) módulos específicos para la formación de Sommelier:

- Introducción al Sommelier.
- Geografía vitivinícola, regional y del mundo.
- Vinificación y viticultura.
- Maridaje entre vinos y comidas.

En cada trayecto formativo, convergen y se interrelacionan procesos, técnicas, conocimientos y habilidades vinculados a determinadas actividades y objetos de trabajo en las que se movilizan, con diferente grado de centralidad y complejidad las capacidades profesionales que se ponen en juego en el desempeño de las funciones que se han identificado.

**SECUENCIACIÓN DE LOS MÓDULOS:**

El cursado de los módulos demanda un ordenamiento secuencial de los mismos en función de criterios pedagógicos y de gestión institucional. En el cuadro siguiente se establecen los criterios básicos de secuenciación que cada módulo presenta.

Sobre la base de estos criterios las instituciones educativas que tengan

///.-

**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///13.-

vinculadas en su estructura curricular ofertas de Formación Profesional, organizarán las secuencias formativas que resulten más adecuadas, a su proyecto curricular e institucional.

A continuación se detalla la carga horaria y los requisitos para el cursado de cada módulo:

Módulos	Carga Horaria (horas reloj)	Requisitos
Organización y gestión del servicio profesional gastronómico.	30	No tiene requisitos previos.
Introducción al servicio profesional gastronómico.	30	No tiene requisitos previos.
Bebidas y coctelería.	25	No tiene requisitos previos.
Introducción a la enología.	36	Requiere haber aprobado Introducción al servicio profesional gastronómico.
Introducción al Sommelier.	25	Requiere haber aprobado Introducción a la enología.
Geografía vitivinícola regional y del mundo.	25	Requiere haber aprobado Introducción al Sommelier.
Vinificación y viticultura.	25	Requiere haber aprobado Geografía vitivinícola regional y del mundo.
Maridaje entre vinos y comidas.	25	Requiere haber aprobado Vinificación y viticultura.
<b>Carga horaria total</b>	<b>221</b>	

**ACREDITACIÓN Y CERTIFICACIÓN:**

Para el caso de Formación Profesional, la acreditación se realiza en función de desempeños y no de una valoración numérica. La valoración para alcanzar la acreditación de un módulo será de Logrado. Acreditados todos los módulos de la Oferta Formativa, se certificará la Formación Profesional como: Aprobado.

**MÓDULOS:****MÓDULO 1**

**Organización y gestión del servicio profesional gastronómico**

///.-



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///14.-

**1. Introducción al módulo**

El módulo Organización y gestión del servicio profesional gastronómico tiene como propósito desarrollar un conjunto de conocimientos y procedimientos relativos a las actividades de la prestación de servicios, acordar las condiciones de empleabilidad, sus derechos y obligaciones.

La adquisición de estos conocimientos y habilidades necesarias desde el ámbito formal permiten lograr un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

**2. Referencia al Perfil Profesional**

El módulo desarrolla capacidades básicas que aportan a las siguientes funciones:

- Operar en la comercialización del producto.
- Participar en la elaboración de los menús y confeccionar el pedido de mercadería y/o requisitoria.
- Recibir, controlar, verificar y almacenar las materias prima según conformidad.

**3. Capacidades profesionales**

Las capacidades a desarrollar en este módulo, son:

- Analizar el comportamiento de los individuos y de los grupos en las organizaciones.
- Elaborar un plan de actividades y determinar los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento de prestación de los servicios.
- Establecer relaciones sociales de cooperación, coordinación e intercambio en el propio equipo de trabajo, con otros equipos o de otros sectores de la organización, que intervengan con sus actividades.
- Establecer y organizar la cocina o lugar de elaboración para la prestación de los servicios gastronómicos, económicamente sustentable en el tiempo.
- Gestionar la adquisición de insumos y bienes de capital y su almacenamiento.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Interpretar la información técnica, escrita o verbal, relacionada con los productos, los procesos y/o la tecnología aplicable a los trabajos en la cocina, identificando los códigos y la simbología propia de la actividad. Verificando su pertinencia y su alcance para la realización de una acción requerida.
- Interpretar y aplicar la normativa pertinente a los derechos laborales y a las obligaciones impositivas.

**4. Contenidos de la enseñanza**

A continuación se detallan los contenidos que se tendrán en cuenta para desarrollar el presente módulo:

Contenidos:

### 5. Estrategias didácticas.

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las funciones y de las capacidades propuestas en este módulo. Se entiende que con el mismo los cursantes podrán iniciar el trayecto de las prácticas profesionalizantes que seguirán desarrollando a lo largo de la formación profesional. Por eso, se sugiere proponerles actividades centradas en las funciones profesionales antes mencionadas que surjan de situaciones reales y propias a los contextos de vida de los estudiantes.

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

///15.-

- Comercialización: Principios y técnicas básicas para el estudio del mercado de los servicios. Tipo de información requerida. Elaboración de estrategias para la promoción de los servicios. Comercialización de los servicios. Incidencia de la calidad en la comercialización. Negociación con clientes. Control de calidad de los servicios brindados. Detección de problemas y determinación de sus causas.
- Compras y almacén: Compra de bienes de capital e insumos. Proveedores. Negociación con los proveedores. Pagos: aspectos generales, diferentes formas de pago y procedimientos. Recepción de bienes de capital e insumos. Control de su instalación y/o almacenamiento. Control de remitos y comprobantes de compras. Organización de depósitos o almacenes. Control de existencias.
- Derechos laborales: la cantidad de horas extras por día y la frecuencia con que se las utiliza; la duración de la semana laboral, los días francos y el descanso del fin de semana, los días feriados, la posibilidad de acceder a licencias, los días de vacaciones. Sindicatos: organización, funcionamiento y actividades, deberes de los afiliados a un sindicato.
- La organización como sistema: Tipo y características de la organización. Objetivos y comportamiento organizacional. La ética en las organizaciones. Tipo de estructuras de las organizaciones. Organigrama.
- Legislación regulatoria de las relaciones laborales: Documentación exigida a empleados y empleadores: Trámites y procedimientos de contratación. Recibos de haberes. Características. Requisitos. Registros obligatorios. Otros registros, comprobantes y documentos.
- Liquidación y registración: Aportes y Contribuciones. Sistemas de seguridad social, de obras sociales, ART. Declaraciones juradas. Aportes sindicales. Convenciones colectivas. Otros aportes y contribuciones. Tratamiento impositivo de las remuneraciones. Cese laboral.
- Organización del trabajo de la cocina. Distribución de tareas. Cualificaciones requeridas para la realización de los servicios.
- Retribución laboral: El salario. Conceptos fijos y variables. Compensaciones no salariales. Concepto de administración de salarios. Presentación de antecedentes de trabajo: Curriculum Vitae.

### 5. Estrategias didácticas.

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las funciones y de las capacidades propuestas en este módulo. Se entiende que con el mismo los cursantes podrán iniciar el trayecto de las prácticas profesionalizantes que seguirán desarrollando a lo largo de la formación profesional. Por eso, se sugiere proponerles actividades centradas en las funciones profesionales antes mencionadas que surjan de situaciones reales y propias a los contextos de vida de los estudiantes.

Se espera que los instructores puedan proponer actividades (mediante simulaciones, análisis de casos, resolución de problemas, juego de roles, entre otros) donde los participantes tengan que aplicar los conocimientos teóricos del



## Provincia de La Pampa

# Ministerio de Educación

///16.-

módulo. Y actividades prácticas donde puedan repensar y replantar esos contenidos para lograr el desarrollo de las funciones y de las capacidades planteadas.

Es importante que los cursantes puedan realizar descripciones de las situaciones ficticias o reales. Que puedan exponer, analizar, contrastar, discutir y replantear las respuestas con sus compañeros. También que logren tomar las decisiones que hallen necesarias para mejorar su participación en los diversos ámbitos de la información, comunicación y organización de los sectores de la gastronomía para lograr ejercitar las diversas prácticas y dinámicas que hacen a la comercialización de los productos.

**Actividades que tienen como objetivo la aplicación de conceptos y criterios para obtener un resultado o producto:**

**En relación con la interpretación de la documentación técnica:**

Los cursantes recopilarán y analizarán la documentación técnica requerida (Fichas de productos, fichas técnicas, análisis estadísticos, estudios de mercado, entre otras) de manera tal que desarrollen habilidades para planificar las acciones correspondientes que le permitan una adecuada resolución de situaciones problemáticas que surjan en las simulaciones de empresas.

**En relación con la organización del trabajo:**

Es importante llevar a cabo actividades de búsqueda de información respecto a cómo se organizan los trabajos en empresas prestadoras de servicios gastronómicos, para que sea posible sobre la base de estas experiencias contextualizar los marcos teóricos.

Presentación de material didáctico en distintos soportes relacionados con las innovaciones organizacionales y su relación con la optimización de la calidad del servicio. Se analizará conjuntamente el material a la luz de las experiencias profesionales de los participantes.

Partiendo del estudio de casos, utilizando distintos ejemplos del servicio a realizar y en forma grupal, se solicitará se realice la planificación de un servicio gastronómico con determinadas características, organizándolo en función de las especificaciones de un modelo de empresa. Se identificarán conjuntamente las distintas situaciones previstas en las actividades que inciden directamente en la calidad del servicio. Dentro de la planificación se tendrá en cuenta el acondicionamiento del sector de trabajo, la selección y disposición del equipamiento necesario y la aplicación de las medidas de prevención de riesgos personales y del equipamiento.

Generar situaciones reales de trabajo que permitan comprender el alcance de cada actividad vinculada con la organización del trabajo.

Se sugiere por ejemplo, que partiendo de un modelo de organización, se solicite a los estudiantes realicen:

- La factibilidad económica de las empresas analizadas.
- La búsqueda de la información técnica necesaria.

En relación con la confección de presupuestos y cartas de menú. Se presentarán estudios de casos (inicialmente casos preparados por el docente y luego los que surjan de las experiencias de los participantes), para que, sobre la base de los saberes técnicos previos que poseen los participantes, en forma grupal efectúen el diagnóstico y determinen el presupuesto provisorio y cartas de menú para cada caso, fundamentando las decisiones presupuestarias. A partir de estos casos los alumnos:

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III.7.- Planificarán el servicio a realizar, definiendo las etapas y actividades.

- La planificación de un servicio a realizar, definiendo las etapas y las actividades.
- La selección del equipamiento, la búsqueda de los presupuestos y el cálculo de costos.
- La definición de las medidas de prevención asociadas: a la seguridad personal, a la salubridad en el lugar de trabajo y a la manipulación de alimentos.
- El acondicionamiento del área de trabajo.
- La selección y disposición de las herramientas e instrumentos necesarios para las tareas a realizar.

**En relación con la gestión y atención al cliente:**

Utilizando la técnica de estudio de casos, donde se presentarán solicitudes de clientes para llevar a cabo un servicio gastronómico, a partir de los cuales los alumnos deberán formular preguntas, interpretar la información que se le suministre y completarla si fuere necesario, relacionarse con otros pares, recurrir a superiores, realizar una primer propuesta o varias alternativas para presentar al cliente. Sobre la base de los saberes previos que poseen los participantes deberán fundamentar sus decisiones. Se destacarán los pasos seguidos en esta etapa, a fin de establecer aquellos que son comunes y definir la generalidad del método utilizado. Estas situaciones deberán permitir resolver los siguientes puntos:

- Cómo recibir un pedido y qué información es importante que los estudiantes conozcan en esta primera etapa.
- Cómo tratar al cliente.
- Cómo interpretar la información que le suministra al cliente.
- Cuáles son las particularidades del pedido.
- Qué preguntas claves deben hacerse.
- Qué preferencias relevar según la solicitud.
- Cómo presentar al cliente un primer servicio.
- Cuáles son los datos significativos necesarios a volcar en la planilla técnica.
- Cómo transmitir información en forma eficaz.

**En relación con la confección de presupuestos y cartas de menú**

Se presentarán estudio de casos (inicialmente casos preparados por el docente y luego los que surjan de las experiencias de los participantes), para que, sobre la base de los saberes técnicos previos que poseen los participantes, en forma grupal efectúen el diagnóstico y determinen el presupuesto provisorio y cartas de menú para cada caso, fundamentando las decisiones presupuestarias.

A partir de estos casos los alumnos:

- Planificarán el servicio a realizar, definiendo las etapas y actividades.
- Seleccionarán materiales, insumos y cálculo de horas de trabajo.
- Elaborarán el presupuesto provisorio, fundamentándolo para que el cliente acepte el trabajo.



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///18.-

- Comunicarán el presupuesto al cliente y las alternativas de forma de pago.
- Cerrarán la venta del servicio.

**En relación con operar en la comercialización del producto:**

Se proponen estrategias a partir de casos concretos donde el cursante realice el presupuesto y busque información sobre los costos de los materiales utilizados. Aplique un sistema de promoción de su servicio gastronómico, respetando las normas legales vigentes. Investigue las normativas que regulan el trabajo. Elabore una base de datos relacionados con proveedores. Investigue el sistema de etiquetados y presentaciones comerciales vigentes. Estas prácticas, implican para su desarrollo, la utilización por parte de los participantes de: documentación gráfica y escrita, equipos, herramientas, instrumentos de medición y control, materiales e insumos necesarios y elementos de protección personal.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.

**MÓDULO 2**

*Introducción al servicio profesional gastronómico*

**1. Introducción al módulo**

Introducción al servicio profesional gastronómico es un módulo común en toda la familia de Gastronomía. Con él mismo se pretende dar conocimientos transversales a todos los procesos gastronómicos que intervienen. Los módulos específicos de cada formación profesional del sector deberán contextualizar a su especificidad estos saberes generales.

El módulo tiene como propósito integrar contenidos y desarrollar prácticas formativas vinculadas a las variables que intervienen en la planificación, producción y gestión del servicio gastronómico. Abordando la determinación de los costos de los productos elaborados y, también, las formas de almacenaje, traslado y gestión de depósito.

En síntesis, introduce en los problemas característicos de intervención, organización y resolución técnica del trabajo gastronómico. Busca generar en los estudiantes el dominio de todos los conocimientos necesarios para comprender su alcance en los planos de conservación, uso y traslado de materia prima, producción de alimentos, organización y gestión del servicio gastronómico.

## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///19.-

#### 2. Referencia al perfil profesional

El módulo Introducción al sector gastronómico desarrolla capacidades básicas que aportan a las siguientes funciones:

- Acondicionar y preparar las materias primas (*Mise en place*).
- Mantener y verificar que estén limpios, desinfectados y operativos el equipamiento, maquinarias, utensilios y elementos de uso culinario y del área de trabajo.
- Operar en la comercialización del producto.
- Participar en la elaboración de los menús y confeccionar el pedido de mercadería y/o requisitoria.
- Recibir, controlar, verificar y almacenar materias prima según conformidad.

#### 3.- Capacidades profesionales

Las capacidades en este módulo son:

- Aplicar las normas de seguridad específicas, tanto en las tareas propias como en el contexto general de la cocina, en cuanto a su seguridad personal y de terceros, manteniendo las condiciones de orden e higiene del ambiente de trabajo.
- Comprender e identificar en la carta las preparaciones a realizar para planificar y organizar la confección de la *mise en place* con el fin de asegurar la disponibilidad de las preparaciones al momento del servicio.
- Elaborar un plan de actividades y determinar los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento de prestación del servicio.
- Establecer relaciones sociales de cooperación, coordinación e intercambio en el propio equipo de trabajo, con otros equipos o de otros sectores de la organización, que intervengan con sus actividades.
- Establecer y organizar la cocina o lugar de elaboración para la prestación de los servicios gastronómicos, económicamente sustentable en el tiempo.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Interpretar información técnica, escrita o verbal, relacionada con productos, procesos y/o tecnología aplicable a trabajos en la cocina, identificando códigos y simbología propios de la actividad, verificando su pertinencia y alcance para realizar una acción requerida.
- Interpretar y aplicar la normativa pertinente a los derechos laborales y las obligaciones impositivas.
- Transferir la información de los procesos de producción, relacionada con productos o procesos en la cocina, verificando su pertinencia y alcance para realizar una acción requerida.

#### 4. Contenidos de la enseñanza

Los contenidos mínimos para el presente módulo son:

///.-



## Provincia de La Pampa

# Ministerio de Educación

### III/20.-

- Aplicar las normas de seguridad específicas, tanto en las tareas propias como en el contexto general de la cocina, en cuanto a su seguridad personal y de terceros, manteniendo las condiciones de orden e higiene del ambiente de trabajo.
- Características organolépticas de las materias primas. Descripción y reconocimiento físico.
- Carnes, aves, pescados y mariscos. Técnicas para la obtención de corte. Métodos de cocción aplicados.
- Conocimiento de enología, características de las diferentes sepas. Maridajes. Técnicas aplicables.
- Frutas y vegetales. Técnicas para la obtención de corte. Métodos de cocción aplicados.
- Hierbas y condimentos. Reconocimiento y aplicaciones.
- Masas, tipos y descripción. Técnicas de elaboración de productos de panificación salada y dulce.
- Pastas simples y rellenas. Técnicas de elaboración y amado.
- Preparaciones culinarias. Técnicas de presentación sobre diferentes tamaños, materiales y formatos de vajillas.
- Seguridad e higiene como base primordial del trabajo en la gastronomía. Reconocimiento de las causas y consecuencias que producen las malas prácticas en el área.
- Sistemas y técnicas de producción, emplatado y regeneración de preparaciones culinarias.
- Vocabulario gastronómico como herramienta de comunicación y desarrollo en la actividad. Aplicación.

### 5. Estrategias didácticas.

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las funciones y de las capacidades propuestas en este módulo. Los cursantes podrán continuar el trayecto de las prácticas profesionalizantes que seguirán desarrollando a lo largo de la formación profesional. Por eso, se sugiere proponerle actividades centradas en las funciones profesionales antes mencionadas que surjan de situaciones reales y propias a los contextos de vida de los estudiantes.

Se espera que los instructores puedan proponer simulaciones, análisis de casos, resolución de problemas, juego de roles, donde los participantes tengan que aplicar los conocimientos teóricos del módulo. Y, actividades prácticas donde puedan repensar y replantear esos contenidos para lograr el desarrollo de las funciones y de las capacidades planteadas.

Siempre es importante que los cursantes puedan realizar descripciones de las situaciones ficticias o reales que se les propone, exponer, analizar, contrastar, discutir y replantear las respuestas con sus compañeros. También que logren tomar las decisiones que hellen necesarias para mejorar su participación en

## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///21.-

diversos ámbitos de la información, comunicación y organización de los sectores de la gastronomía para lograr ejercitar las diversas prácticas y dinámicas que hacen a la comercialización de los productos.

**Actividades que tienen como objetivo la aplicación de conceptos y criterios para obtener un resultado o producto:**

**En relación a mantener y verificar que estén limpios, desinfectados y operativos equipamientos, maquinarias, utensilios y elementos de uso culinario y del área de trabajo:**

Los cursantes recopilarán y analizarán documentación técnica del equipamiento, maquinarias, utensilios y elementos de uso culinario de manera que puedan familiarizarse con todo el entorno formativo de gastronomía. Realizarán actividades donde puedan aplicar todos los conocimientos pertinentes.

**En relación con la recepción, control y almacenamiento de materias primas:**

Es importante llevar a cabo actividades de búsqueda de información respecto a cómo se organiza el abastecimiento de las empresas prestadoras de servicios gastronómicos en la zona y la región, para que sea posible sobre la base de estas experiencias contextualizar el trabajo a realizar.

Presentación del material didáctico en distintos soportes a la luz de las experiencias de los participantes.

Partiendo del análisis de caso, utilizando distintos ejemplos de recepción, control y almacenamiento de las materias primas, se propondrán actividades organizándose en función de los diversos servicios requeridos. Se identificarán conjuntamente las distintas situaciones previstas en las actividades que inciden directamente en la calidad del servicio.

En el proceso de almacenamiento se tendrá en cuenta el acondicionamiento del sector de trabajo, la selección y disposición del equipamiento necesario y aplicación de las medidas de prevención de riesgos personales y del equipamiento.

Generar situaciones reales de trabajo que permitan comprender el alcance de cada actividad vinculada con la organización y puesta a punto de los materiales de trabajo.

Por ejemplo, partiendo de un caso, se sugiere:

- Utilización de listas de pedido.
- Analizar diversas listas de precio y realizar cálculo de costos.
- Fundamentar las compras establecidas.
- Realizar controles de los productos recibidos.
- Realizar el almacenamiento adecuado de las diversas materias primas teniendo en cuenta las condiciones de seguridad e higiene requeridas.

///.-



En relación con la participación en la elaboración de los menús y confeccionar el pedido de mercadería y/o requisitoria:  
Se presentarán diversos pedidos de servicio gastronómico (inicialmente pedidos preparados por el docente y luego los que surjan de las experiencias de los participantes) para que, sobre la base de los saberes técnicos previos que poseen, en forma grupal, puedan participar en la elaboración de los servicios solicitados.

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III.22.-

- Búsqueda de información técnica necesaria.
- Aplicación de las medidas de prevención asociadas a la seguridad personal y salubridad en el lugar de trabajo, como así también sobre manipulación de alimentos.
- Acondicionamiento del área de trabajo y de lo referido a equipamiento, maquinaria, utensilios y elementos de uso culinario.

**En relación con el acondicionamiento y la preparación de materias primas (Mise en place):**

Se sugiere al instructor que plantee mediante diversos casos solicitudes de clientes de servicios gastronómicos o cartas de menús para que los alumnos puedan formular preguntas, interpretar la información que se le suministra y completarla si fuera necesario.

Estas situaciones deberán permitir resolver los siguientes puntos:

- Selección y disposición de las herramientas e instrumentos necesarios para las tareas a realizar.
- Planificación de las etapas de un servicio a realizar, definiendo las actividades.
- La selección del equipamiento, maquinaria, utensilios y elementos de uso culinario.
- Cómo recibir un pedido y qué información es importante que los estudiantes conozcan en esta primera etapa.
- Cómo interpretar la información suministrada en las materias primas.
- Cómo acondicionar y preparar las diversas materias primas según los servicios solicitados.
- Qué preguntas claves deben hacerse.
- Qué preferencias realizar según las solicitudes.
- Cuáles son los datos significativos necesarios a volcar en la planilla técnica.
- Cómo transmitir información en forma eficaz para posibilitar la producción del servicio.

**En relación con la participación en la elaboración de los menús y confeccionar el pedido de mercadería y/o requisitoria:**

Se presentarán diversos pedidos de servicio gastronómico (inicialmente pedidos preparados por el docente y luego los que surjan de las experiencias de los participantes) para que, sobre la base de los saberes técnicos previos que poseen, en forma grupal, puedan participar en la elaboración de los servicios solicitados.

De modo integral se espera que los estudiantes efectúen el diagnóstico, planifiquen y ejecuten el trabajo para cumplir con los servicios solicitados, fundamentando las decisiones que van asumiendo. A partir de esta participación los estudiantes:

- Planificarán el servicio a realizar, definiendo las etapas y actividades.

## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

III23.-

- Seleccionarán materiales, insumos y cálculo de horas de trabajo.
- Elaborarán el pedido de mercadería.
- Recibirán, controlarán y almacenarán la materia prima.
- Acondicionarán y prepararán la materia prima para el servicio.
- Elaborarán el servicio solicitado de manera colaborativa, fundamentando el paso a paso.
- Establecerán el presupuesto, la relación comercial y la venta del servicio.
- Comunicarán el presupuesto al cliente y las alternativas de forma de pago.
- Cerrarán la venta del servicio.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.

### MÓDULO 3

#### *Bebidas y coctelería*

#### 1. Introducción al módulo

El módulo Bebidas y coctelería tiene como propósito desarrollar específicamente un conjunto de conocimientos y procedimientos relativos a las actividades de ejercicio del rol profesional. La adquisición de estos conocimientos y habilidades necesarias desde el ámbito laboral permiten lograr un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la atención al cliente que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

#### 2. Referencia al perfil profesional

El módulo desarrolla capacidades básicas que aportan a las funciones:

- Acondicionar y preparar las materias primas (*Mise en place*).
- Elaborar, presentar y supervisar el servicio.
- Operar en la comercialización del producto y servicio.

#### 3.- Capacidades profesionales

Las capacidades en este módulo son:

- Aplicar criterios de requisición y abastecimiento de las materias primas y su mejor aprovechamiento basado en las normas de calidad y seguridad alimentaria.
- Aplicar la selección de la materia prima y la elección de la técnica adecuada para la producción de los productos culinarios a ser presentados en el servicio.



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

III/24.-

- Aplicar las normas de seguridad específicas, tanto en las tareas propias como en el contexto general de trabajo, en cuanto a su seguridad personal y de terceros, manteniendo las condiciones de orden e higiene.
- Brindar muestras de seguridad, lealtad, flexibilidad, eficacia y aprendizaje en el desarrollo personal, en la vinculación con los clientes y con el equipo de trabajo.
- Comprender e identificar en la carta las preparaciones a realizar para planificar y organizar la confección del servicio (*mise en place*) con el fin de asegurar la disponibilidad de las preparaciones al momento adecuado.
- Desarrollar destreza de movimientos y coordinación corporal para las técnicas de coctelería, capacidad de memorización, habilidades para trabajar bajo presión y buen humor.
- Elaborar un plan de actividades y determinar los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento de prestación de los servicios.
- Establecer y organizar el área de trabajo para la prestación de los servicios gastronómicos de modo económicamente sustentable en el tiempo.
- Gestionar la adquisición de insumos, bienes de capital y su almacenamiento.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Integrar las técnicas de trabajo, la información, la utilización de insumos y equipamientos, los criterios de calidad, de servicios, de producción y los aspectos de seguridad e higiene.
- Mantener contacto directo con los clientes, comunicarse y brindar asesoramiento sobre bebidas, cocteles y combinados.
- Seleccionar las máquinas, las herramientas e insumos, los elementos de protección personal y las técnicas de trabajo para asegurar que se cumpla con los estándares de seguridad laboral. Y se optimicen las características organolépticas de los productos durante los procesos de procesamiento y venta del servicio.
- Transferir la información de los procesos de producción y servicio verificando su pertinencia y alcance para realizar una acción requerida.

4. Contenidos de la enseñanza

Los contenidos mínimos para el presente módulo son:

- Aplicar las normas de seguridad específicas, tanto en las tareas propias como en el contexto general de trabajo, en cuanto a su seguridad personal y de terceros, manteniendo las condiciones de orden e higiene del ambiente laboral.
- Bases de la coctelería.
- Café, té, infusiones (origen y elaboración).
- Características organolépticas de las materias primas. Descripción y reconocimiento físico.

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III25.-

- Caracterización de las bebidas con alcohol. Clasificación: Cognac, Brandy, Agua ardiente (elaboración, historia). Cachaça (origen y elaboración, puntos de interés, tragos históricos: Daiquiri, Mojito, Cuba Libre, países productores y elaboración). Cava y vinificaciones especiales (origen y elaboración, puntos de interés, su utilización en la coctelería). Cerveza. (Origen y elaboración, servicio de la cerveza, tipos de cerveza, elaboración y su utilidad en la coctelería). Licores (origen y elaboración, clases y graduaciones). Tequila, Ron, Sidra. Su utilidad en la coctelería. Vermout. Vodka (Origen y elaboración, puntos de interés, países productores, su incursión en el mundo occidental y evolución del vodka). Elaboración de tragos clásicos vodka. Whisky (origen y elaboración, países productores, puntos de interés, historia de destilerías). Grapa. Pisco (origen y elaboración, puntos de interés, mezcal y pulque, cócteles clásicos, puntos de interés, cócteles clásicos).
- Caracterización de las bebidas sin alcohol.
- Clasificación de los cócteles.
- Cócteles.
- Conocer diversas cepas blancas y tintas.
- Conocimiento de enología, características de las diferentes cepas. Maridajes. Técnicas aplicables.
- El consumidor. Modelos de comportamiento. La segmentación del mercado. Características de los diferentes segmentos. Definición de elementos de motivación para el consumo. Factores influyentes en la compra. Análisis del comportamiento de consumidores o usuarios en servicios de naturaleza turística. Interpretación de comportamientos básicos en función de tipologías y diferencias culturales.
- Equipamiento básico.
- Frutas y vegetales. Técnicas para la obtención de corte. Métodos de cocción aplicados.
- Glosario de bebidas.
- Historia de la coctelería.
- La comunicación y la atención al cliente: Técnicas y procesos de comunicación, expresión y habilidades sociales aplicadas a la atención al cliente. Relaciones interpersonales. Análisis del proceso de comunicación y sus barreras. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales. Resolución de problemas. Análisis de características de la comunicación. Interpretación de normas de actuación en función de tipologías de clientes y diferencias culturales. Desarrollo de técnicas para el tratamiento de diferentes tipos de quejas, reclamos y problemas. Comunicación con los diferentes áreas con las que tienen que interactuar. Relaciones interdepartamentales. Documentación utilizada y



## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

III26.-

procesamiento de la misma; Tipos de documentos.

- Los efectos del alcohol, Alcoholismo, Tratamiento y prevención en la venta de bebidas alcohólicas.
- Manejo de botellas con y sin pico.
- Manejo de coctelera.
- Normas básicas para la elaboración de cócteles.
- Normas de bioseguridad, seguridad e higiene aplicada a establecimientos gastronómicos. Instalaciones y equipos básicos de incendios. Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores. Manipulación segura de alimentos. Manipulación y transporte de cargas. Manipulación segura de equipos y herramientas auxiliares. Primeros auxilios. Higiene personal y uniformidad. Responsabilidades derivadas de los robos y hurtos en un establecimiento.
- Normas de higiene y seguridad.
- Recetas y conceptos de los tragos básicos.
- Sector cafetería.
- Sectores de la barra.
- Seguridad e higiene como base primordial del trabajo en la gastronomía. Reconocimiento de las causas y consecuencias que producen las malas prácticas en el área.
- Servicio (calidad de servicio, venta sugerida aplicada, excelencia en el servicio y manejo de quejas).
- Servicio para fiestas y eventos (tipos de eventos y presupuestos).
- Técnicas de venta, negociación y persuasión: Uso de la información. Identificación de la actividad de los vendedores y técnicas de venta. Reconocimiento de la importancia de la comunicación interpersonal: saber escuchar, saber hablar. Empatía. Precio. Promoción. Criterios de optimización del servicio.
- Tipos de tragos según su método de elaboración.
- Tragos tropicales.
- Unidades de medida.
- Vocabulario gastronómico como herramienta de comunicación y desarrollo en la actividad. Aplicación.

#### 5. Estrategias didácticas

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las capacidades propuestas en este módulo, las mismas permitirán la realización de prácticas profesionalizantes:

MÓDULO 4

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

1. Introducción al módulo

III27.-

Se sugiere proponer a los cursantes, actividades a partir de situaciones reales y propias de la función profesional, que les permitan:

- El análisis de casos: lo cual implica la descripción de situaciones ficticias o reales tomadas del ámbito de las organizaciones y que serán analizadas y discutidas por parte de los participantes, a partir de consignas propuestas por el docente.
- La elaboración de comunicaciones específicas de las distintas áreas de la organización, dirigidas a diversos tipos de destinatarios, internos y externos a la organización.
- La resolución de problemas típicos de los procesos interpersonales y comunicativos en las organizaciones: esto supone la presentación de un problema específico que deberá ser solucionado por los cursantes considerando el contexto en el que se desarrolla, analizando y discutiendo los distintos aspectos de la situación planteada, recabando la información necesaria y teniendo en cuenta las condiciones que debe cumplimentar todo proceso de comunicación organizacional.
- Preparación y mantenimiento del entorno profesional: Deberá preparar, ordenar y mantener las instalaciones e instrumentos del servicio profesional, aplicando las técnicas de seguridad e higiene correspondientes. Recepcionar los insumos y materiales del servicio identificando sus características y aplicaciones, y almacenándolos según criterios de seguridad e higiene.
- Brindar el servicio de bebidas y coctelería: Deberá observar el estado de las materias primas, reconociendo las alteraciones más relevantes, e identificando las normas de seguridad e higiene que deban aplicarse. Preparar los equipos, instrumentos e insumos necesarios para la elaboración de los productos y servicios, reconociendo sus características y aplicaciones, y utilizando las técnicas correspondientes. Verificar la calidad de los productos y servicios brindados. Realizar la presentación y venta de los productos y servicios, siguiendo las pautas establecidas para dicho proceso y logrando la satisfacción del cliente.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.

MÓDULO 4

Introducción a la enología

1. Introducción al módulo

El módulo Introducción a la enología tiene como propósito desarrollar específicamente un conjunto de conocimientos y procedimientos relativos a las actividades de ejercicio del rol profesional. La adquisición de estos conocimientos y habilidades necesarias desde el ámbito laboral permiten lograr



Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III/28.-

un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la atención al cliente que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

2. Referencia al Perfil Profesional

El módulo desarrolla capacidades básicas que aportan a las funciones:

- Acondicionar y preparar las materias primas (*Mise en place*).
- Elaborar, presentar y supervisar el servicio.
- Operar en la comercialización del producto

3.- Capacidades profesionales

Las capacidades en este módulo son:

- Aplicar las técnicas adecuadas para la presentación de los vinos y el maridaje considerando: los diversos tipos de eventos, la operación de las maquinarias, los criterios de valoración estética, los de higiene y los de seguridad a lo largo del proceso.
- Aplicar técnicas específicas de servicio de cata y maridaje de comidas y bebidas.
- Brindar muestras de seguridad, lealtad, flexibilidad, eficacia y aprendizaje en el desarrollo personal, en la vinculación con los clientes y con el equipo de trabajo.
- Comprender y producir diferentes tipos de actos comunicativos simples, orales y escritos relacionados al área específica laboral.
- Distinguir los utensilios y vajilla, mesas, sillas y blanco, y maquinarias según distintos tipos de bebidas y comidas, evento y/o tipo de servicio.
- Elaborar un plan de actividades y determinar los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento de prestación de los servicios.
- Establecer relaciones sociales de cooperación, coordinación e intercambio en el propio equipo de trabajo, con otros equipos o de otros sectores de la organización, que intervengan con sus actividades.
- Expresar a través de formas gestuales, verbales y visibles su predisposición favorable en el proceso de servicio de vinos y maridaje a los destinatarios aplicando normas de cortesía y buen trato.
- Gestionar la adquisición de insumos y bienes de capital y su almacenamiento.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Interpretar información técnica, escrita o verbal, relacionada con productos, procesos y/o tecnología aplicable a trabajos en cocina, identificando códigos y simbología propios de la actividad, verificando su pertinencia y alcance para realizar una acción requerida.
- Mantener contacto directo con los clientes, comunicarse y brindar asesoramiento sobre bebidas, cócteles y combinados.

III.-

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III/29.-

- Seleccionar las máquinas, las herramientas e insumos, los elementos de protección personal y las técnicas de trabajo para asegurar que se cumpla con los estándares de seguridad laboral. Y se optimicen las características organolépticas de los productos durante los procesos de procesamiento y venta del servicio.
- Transmitir información técnica de manera verbal, sobre el desarrollo de las actividades que le fueron encomendadas para poder distribuir y organizar el trabajo.

4. Contenidos de la enseñanza

Los contenidos mínimos para el presente Módulo son:

- Características organolépticas de las materias primas. Descripción y reconocimiento físico.
- Caracterización de las bebidas con alcohol y sin alcohol. Clasificación.
- Caracterización de los cocteles. Clasificación.
- Conocer diversas cepas blancas y tintas.
- Conocer los factores que resultan determinantes en la calidad y cantidad de uva para vinificación. Caracterizar la bodega, la vendimia y los procesos que en ella se llevan adelante: Recogida de la uva. Traslado a la bodega. Recepción de la uva. Despalillado. Estrujado en vinos blancos y tintos. Maceración. Fermentación alcohólica. Remontado y bazuqueo del mosto en maceración. Descube y fermentación maloláctica. Crianza del vino. Estabilización (Clarificación, filtración y la estabilización tartárica). Embotellado.
- Conocimiento de enología, características de las diferentes cepas. Maridajes. Técnicas aplicables.
- Construcción del Rol Profesional: Transformaciones internas. Interjuego dialéctico. Mundo interno y mundo externo. De la aptitud a la actitud Profesional.
- El salón de degustación y el comedor: Diseño y distribución en planta de equipos, mobiliario e instalaciones. La preparación del servicio comedor y degustación. La *mise en place*. Limpieza, repaso del material. Montaje de mesas, barras, y aparadores. Cartas / Menús. Distribución del trabajo. Peticiones de suministro. Estudios de tiempos, recorridos y procesos. Control de Calidad. Clasificación y tipo de presentación de manteles y servilletas. Tipos de decoraciones. Ubicación y formatos. Montaje del servicio a demanda. Normas de Protocolo y Ceremonial. Clasificación de utensilios, vajilla, copas, platería, blancos. Combinatorias conforme al menú. Presentaciones.

III.-



## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///30.-

- Identificar las clasificaciones de vinos: Según denominación de origen. Y en distintos lugares del mundo.
- Introducción al mundo del vino (tipos de uvas blancas y tintas, servicio y cuidados del vino, maridajes).
- La comunicación y la atención al cliente: Técnicas y procesos de comunicación, expresión y habilidades sociales aplicadas a la atención al cliente. Relaciones interpersonales. Análisis del proceso de comunicación y sus barreras. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales. Resolución de problemas. Análisis de características de la comunicación. Interpretación de normas de actuación en función de tipologías de clientes y diferencias culturales. Desarrollo de técnicas para el tratamiento de diferentes tipos de quejas, reclamos y problemas. Comunicación con las diferentes áreas con las que tienen que interactuar. Relaciones interdepartamentales. Documentación utilizada y procesamiento de la misma: Tipos de documentos.
- La destilación (Historia, métodos, clasificación de los destilados).
- Los aromas de los vinos. La maceración. La degustación y sus técnicas. Las temperaturas de servicio. Las condiciones que deben tenerse en cuenta para su conservación (humedad, ausencia total de luz, adecuada ventilación, posición horizontal de las botellas y ausencia de vibraciones o movimientos bruscos).
- Los efectos del alcohol. Alcoholismo. Tratamiento y prevención en la venta de bebidas alcohólicas.
- Manejo de botellas con y sin pico.
- Normas básicas para la elaboración de cócteles.
- Normas de bioseguridad, seguridad e higiene aplicada a establecimientos gastronómicos. Instalaciones y equipos básicos de incendios. Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores. Manipulación segura de alimentos. Manipulación y transporte de cargas. Manipulación segura de equipos y herramientas auxiliares. Primeros auxilios. Higiene personal y uniformidad. Responsabilidades derivadas de los robos y hurtos en un establecimiento.
- Reconocer diversos tipos de vinos naturales (blancos, tintos, rosados, varietales y de corte), espumosos y especiales (fortificado o generoso, enverado, chacoil, aromatizado, de postre o vino dulce, oporto, jerez, cava).
- Seguridad e higiene como base primordial del trabajo en la gastronomía. Reconocimiento de las causas y consecuencias que producen las malas prácticas en el área.
- Servicio (calidad de servicio, venta sugerida aplicada, excelencia en el servicio y manejo de quejas).

///.-

## Provincia de La Pampa Ministerio de Educación

III31.-

- Servicio para fiestas y eventos (tipos de eventos y presupuestos).
- Técnicas de venta, negociación y persuasión: Uso de la información. Identificación de la actividad de los vendedores y técnicas de venta. Reconocimiento de la importancia de la comunicación interpersonal: saber escuchar, saber hablar. Empatía. Precio. Promoción. Criterios de optimización del servicio.
- Unidades de medida.
- Vocabulario gastronómico como herramienta de comunicación y desarrollo en la actividad. Aplicación.

### 5. Estrategias didácticas.

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las capacidades propuestas en este módulo, las mismas permitirán la realización de prácticas profesionalizantes:

Se sugiere proponer a los cursantes, actividades a partir de situaciones reales y propias de la función profesional, que les permitan:

- El análisis de casos: lo cual implica la descripción de situaciones ficticias o reales tomadas del ámbito de las organizaciones y que serán analizadas y discutidas por parte de los participantes, a partir de consignas propuestas por el docente.
- La elaboración de comunicaciones específicas de las distintas áreas de la organización, dirigidas a diversos tipos de destinatarios, internos y externos a la organización.
- La resolución de problemas típicos de los procesos interpersonales y comunicativos en las organizaciones: esto supone la presentación de un problema específico que deberá ser solucionado por los cursantes considerando el contexto en el que se desarrolla, analizando y discutiendo los distintos aspectos de la situación planteada, recabando la información necesaria y teniendo en cuenta las condiciones que debe cumplimentar todo proceso de comunicación organizacional.
- Preparación y mantenimiento del entorno profesional: Deberá preparar, ordenar y mantener las instalaciones e instrumentos del servicio profesional, aplicando las técnicas de seguridad e higiene correspondientes. Recepcionar los insumos y materiales del servicio identificando sus características y aplicaciones, y almacenándolos según criterios de seguridad e higiene.
- Brindar el servicio de asesoramiento enológico a empresarios gastronómicos de acuerdo al alcance de su rol profesional. Desarrollar comunicaciones sobre la temática. Verificar la calidad de los productos y servicios brindados. Realizar la presentación y venta de los productos y servicios, siguiendo las pautas establecidas para dicho proceso y logrando la satisfacción del responsable gastronómico.



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

III/32.-

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.

**MÓDULO 5**

**Introducción al Sommelier**

**1. Introducción al módulo**

El módulo Introducción al Sommelier tiene como propósito desarrollar específicamente un conjunto de conocimientos y procedimientos relativos a las actividades de ejercicio del rol profesional de Sommelier. La adquisición de estos conocimientos y habilidades necesarias desde el ámbito laboral permiten lograr un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la atención al cliente que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

**2. Referencia al perfil profesional**

El módulo aporta al desarrollo de capacidades que son básicas a las siguientes funciones:

- Organizar la *mise en place* del área de servicio.
- Recibir al cliente y realizar el servicio de cata y maridaje.
- Gestionar la venta de vinos y otros productos alimenticios.
- Operar en la comercialización del producto.
- Atender y gestionar las quejas y reclamos.
- Cerrar el servicio.

**3.- Capacidades profesionales**

Las capacidades en este módulo son:

- Aplicar las técnicas adecuadas para la presentación de los vinos y el maridaje considerando los diversos tipos de eventos, la operación de las maquinarias, los criterios de valoración estética, de higiene y de seguridad a lo largo del proceso.
- Aplicar las técnicas específicas del servicio de cata y maridaje.
- Comprender y producir diferentes tipos de actos comunicativos simples, orales y escritos relacionados con el área específica laboral.
- Distinguir los utensilios y vajilla, mesas, mobiliario, mantelería y maquinarias según los distintos tipos de eventos y de servicios.

**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///33.-

- Expresar a través de formas gestuales, verbales y visibles su predisposición favorable en el proceso de servicio de vinos y maridaje a sus destinatarios, aplicando las normas de cortesía y buen trato.
- Desarrollar los procesos de atención al cliente para el servicio de alimentos y bebidas.

**4. Contenidos de la enseñanza**

A continuación, se detallan los contenidos que se tendrán en cuenta para desarrollar el presente módulo:

- Análisis sensorial de la uva. Factores que inciden en la calidad y cantidad de la uva.
- Atención al Cliente: Técnicas de acogida. Diferentes tipos de clientes (con necesidades especiales). Necesidades, requerimientos, gustos, demandas de clientes. Actuación en función de tipologías de clientes. Comunicación con el cliente. Respeto. Situaciones conflictivas durante la estancia del cliente. Solicitudes de información y de servicios. Satisfacción del cliente. Manual de métodos y procedimientos. Análisis de técnicas básicas de protocolo, cortesía y de presentación personal.
- Caracterizar la bodega, la vendimia y los procesos que en ella se llevan adelante: Recogida de la uva. Traslado a la bodega. Recepción de la uva. Despalillado. Estrujado en vinos blancos y tintos. Maceración. Fermentación alcohólica. Remontado y bazuqueo del mosto en maceración. Descube y fermentación maloláctica. Crianza del vino. Estabilización (Clarificación, filtración y la estabilización tartárica). Embotellado.
- Cata de Vinos de diferentes estilos. Cata de Vinos de diferentes regiones vitivinícolas. Cata de Vinos por franjas de valor. Cualidades organolépticas competitivas de cada producto. Fichas técnicas y fichas comerciales.
- Composición química del mosto. Correcciones de los mostos. El anhídrido sulfuroso. Las levaduras. Las bacterias lácticas. Los fenómenos biológicos de la vinificación. La fermentación alcohólica de los azúcares del mosto de uva. Fermentación alcohólica de los aminoácidos.
- Conocer diversas cepas blancas y tintas.
- Conocer los factores que resultan determinantes en la calidad y cantidad de uva para vinificación.
- Construcción de marcas. Imagen de marca. Publicidad, comunicación. Posicionamiento de la marca, posicionamiento de marcas múltiples. Composición del mercado. Modelo de producción: categorización de bodegas. Qué significa vender. Perfil del vendedor. Estrategia de distribución. Barreras legales. Venta de bebidas en supermercados.



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

III/34.-

tiendas especializadas y restaurantes. Nuevas marcas en mercados competitivos. Procedimiento de venta. Cómo armar una orden de pedido. Plazos de venta según cada canal. Medios de pago.

- Construcción del rol profesional; Transformaciones internas. Interjuego dialéctico. Mundo interno y mundo externo. De la aptitud a la actitud profesional.
- Definiciones de cata. Vocabulario general. Diferencias entre gusto y sabor, entre aroma y sabor, entre ácido y agrio. El comportamiento de los sentidos. Los umbrales. La atención y la memoria. Metodología de la cata. La copa normalizada de degustación. El análisis visual. El análisis olfativo. El análisis gustativo. La astringencia. El tanino. La estructura de los Vinos. Evolución de aromas y sabores en el gusto. Pruebas sensoriales: Umbrales gustativos y táctiles. Vocabulario específico de la degustación. Inconvenientes de la cata.
- El catador y los agentes externos e internos. Distintos tipos, estilos y categorías del vino. Los principales ejes de la calidad del Vino. Motivos para decantar. Aspectos físicos de la temperatura de los Vinos. Los apuntes de cata. Cata a ciegas. Evaluación de calidad.
- El consumidor. Modelos de comportamiento. La segmentación del mercado. Características de los diferentes segmentos. Definición de elementos de motivación para el consumo. Factores influyentes en la compra. Análisis del comportamiento de consumidores o usuarios en servicios de naturaleza turística. Interpretación de comportamientos básicos.
- El queso; el chocolate; el aceite de oliva; el tabaco; el agua mineral; la cerveza; la sidra; el té; el café: sus procesos de elaboración, tipos y estilos de productos. Su análisis sensorial.
- El salón de degustación y el comedor: Diseño y distribución en planta de equipos, mobiliario e instalaciones. La preparación del servicio comedor y degustación. La *mise en place*. Limpieza, repaso del material. Montaje de mesas, barras y aparadores. Cartas y menús. Distribución del trabajo. Peticiones de suministro. Estudios de tiempos, recorridos y procesos. Control de Calidad. Clasificación y tipo de presentación de manteles y servilletas. Tipos de decoraciones. Ubicación y formatos. Montaje del servicio a demanda. Normas de protocolo y ceremonial. Clasificación de utensilios, vajilla, copas, platería, blancos. Combinatorias conforme al menú. Presentaciones.
- El servicio como profesión. Expectativas del cliente. Tratamiento y tipología de clientes. Normas de atención al cliente. Manejo de quejas. Accidentes en el servicio. Organigramas, Brigadas de Trabajo y funciones del personal de cocina y salón. Características y atributos del personal de Servicio. Imagen Personal. Normas generales de Protocolo. Relación cocina-salón.

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///35.-

Sistemas de propinas. Reglas básicas de seguridad en gastronomía. Contaminación cruzada. Uso de productos de químicos y de limpieza. Uso correcto de la bandeja.

- El servicio en el restaurante. El rol del Sommelier en el restaurante; en vinotecas y en bodegas.
- El trabajo anual en la viña. Acciones del hombre sobre la cepa, el clima y el suelo. Cosechas.
- El vino: definición, clasificación. Panorama vitivinícola mundial. Ubicación de la Argentina en el contexto mundial.
- Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores.
- Estructuración presupuestaria y de costeo. Precios, precios punta y márgenes. Sistema de Información. Proyección de costos. Sistemas de costos para la industria vitivinícola. Análisis del entorno organizacional. Gestión organizacional. Análisis de la cadena de valor y gestión de programas de desarrollo. Liderazgo. Manejo de recursos humanos. Gestión de las comunicaciones. Dirección estratégica. Desarrollo de estrategias corporativas y funcionales. La logística y la distribución.
- Historia de la sommellerie y figura del Sommelier. Roles y funciones específicas del Sommelier. El sommelier en la actualidad. Campo laboral de la sommellerie. Introducción a la oratoria. Estructura y desarrollo de discursos. La degustación dirigida: Aspectos y organización. Condiciones y cualidades del orador. Preparación del orador. Obstáculos psicológicos a la comunicación. Preparación del discurso. El estilo. Las figuras retóricas. Los recursos fonéticos y visuales. Ventas y consultoría: bar, vinotecas, supermercados. Los precios de venta: Criterios para su fijación. La cava y su administración. Organización del almacén, inventario y gestión de compra. Introducción al maridaje: Principios generales. Interacciones del Vino con distintas materias primas y productos. Sugerencias de maridaje. Los fiambres y los vinos. Las tapas y los vinos. Las salsas y los vinos. Los postres y los vinos. Los quesos y los vinos.
- Historia y clasificación de las empresas que forman parte del sector. Aspectos comerciales. Concepto de servicio. Características del servicio. Calidad y excelencia en el servicio. Fundamentos del servicio.
- Identificar las clasificaciones de vinos, según denominación de origen y en distintos lugares del mundo.
- Identificar las condiciones favorables para el desarrollo de la vid. Reconocer las zonas vitivinícolas argentinas.
- La carta y el menú. Clasificación de menús. Composición del menú: Métodos de preparación. Objetivos. Procedimientos para la planeación del menú. El menú y el servicio. Tipos de menú. Normas y criterios de diseño de cartas. Conceptos básicos de cocina y apreciación gastronómica.



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///36.-

métodos de cocción. Glosario gastronómico. Características del bar. Servicio de bar. Equipamiento de la barra. Clasificación de la cristalería. Bebidas fundamentales de la barra. Estación de trabajo y *mise en place* del bar. Coctelería básica. Métodos de preparación de cocteles. Recetario de tragos clásicos. Confección de la carta de bebidas. Costeo de tragos. Estilos de Servicio. Funciones a realizar en la puesta a punto. *Mise en place*. Charlas previas al servicio. Montaje de Mesas. Desayuno, desayuno de trabajo, servicio de café, servicio de té, desayuno tardío, almuerzo de trabajo, vino de honor, coctelería, recepción, autoservicio, cena protocolar, sobremesa, entre otros. Uso de la bandeja. Transporte de platos. Acciones de cierre del servicio.

- La cata comercial de vinos: El público o auditorio. Relación con el auditorio. Miedo oratorio y equilibrio personal. Tipología y descripción (defensa) de los vinos en su concepto competitivo. Lectura del consumidor. Terminología a utilizar acorde a los diferentes perfiles de público / interlocutores.
- La cava y su gestión. La carta de vinos: Estructura, diseño, materiales, estilos.
- La enología: Definición. Evolución de la enología.
- La interacción entre la cepa, el entorno y el hombre y su impacto en la calidad de los vinos.
- La problemática constitutiva de la ética. Diferentes conceptualizaciones. Ética, moral y deontología: Características, fundamentos y diferencias. La dimensión normativa de la ética profesional. Herramientas deontológicas: Origen y construcción de la moral. Progreso histórico y progreso moral. Problemática constitutiva de la Ética. Normas: Norma moral, norma jurídica, norma social. Conceptualización. Semejanzas y diferencias. Valores. Responsabilidad moral. Determinismo y libertad. Códigos de ética y leyes de ejercicio profesional. Ética y responsabilidad. Responsabilidad social de los profesionales. Análisis de aspectos éticos y deontológicos implicados en las diferentes prácticas de la *sommellerie*. Responsabilidad social de los profesionales. Los derechos humanos. La ética hoy. Ética y ciencia.
- La vid: Clasificación. Principales características. Ciclo de maduración de la vid. Constitución del racimo de uva. Variedades más importantes.
- La vinificación. Análisis de tenor de azúcar. Control sanitario de la uva que ingresa a la bodega. Operaciones comunes a todas las vinificaciones. Sistema tradicional de vinificación en tinto, blanco y rosado. Vinificaciones especiales. Fenómenos físicos que se producen en la transformación del mosto en vino. Composición del vino. Cuidados del vino nuevo. Correcciones de los Vinos. Las alteraciones de los Vinos. Crianza y añejamiento de los vinos. La bodega de roble. Fenómenos que ocurren dentro de la bodega. La botella de vidrio. El corcho. La cápsula. Los vinos

## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///37.-

espumantes. Cava. Sistema de elaboración tradicional y no tradicional. Categorías comerciales. Asti espumante, vinos gasificados, frizantes y espumosos frutados. Los vinos generosos. La destilación de los vinos. El vino y la salud. Elaboración de vino casero: Pautas y procedimientos sugeridos por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Como prepara los ensamblajes el catador: Teoría de la mezcla.

- Las denominaciones de origen argentinas.
- Los efectos del alcohol. Alcoholismo. Tratamiento y prevención en la venta de bebidas alcohólicas.
- Manipulación segura de: alimentos, transporte de cargas, equipos y herramientas auxiliares, primeros auxilios, higiene personal y uniformidad.
- Manual de métodos y procedimientos del Sommelier.
- *Mise en place* del Sommelier. Temperaturas adecuadas de Vinos. Las copas. Secuencias correctas de servicio. Servicio de vinos. Utilidades del decantador. Decantación. Trasvasado. Materiales y técnica.
- Normas de bioseguridad, seguridad e higiene aplicadas a los establecimientos gastronómicos, a las instalaciones y a los equipos básicos de incendios.
- Operatoria de comercio internacional. Exportaciones de vinos. Estrategias de ingreso a mercados externos. El contexto del mercado vitivinícola nacional e internacional. El consumidor y su comportamiento de compra. Argentina y su situación competitiva. Marcas y su administración a nivel mundial. Estrategias de comunicación a nivel mundial.
- Panorama general de publicidad. Principales herramientas. Publicidad estratégica. El plan básico de publicidad. Los distintos canales de venta y procesos de gestión de los mismos. Análisis de la competencia. El mercado argentino: Categorías. El vino argentino en el contexto mundial; formas de diferenciación. Potencialidad competitiva del vino argentino.
- Plan de publicidad: Su enfoque específico para vinos y/o bebidas: Estrategia, acciones, presupuesto. Investigación de mercado: Fuentes, datos cuantitativos y cualitativos. Producto. Estructura de precio. El empaquetado. La marca. Herramientas de publicidad. El análisis FODA teórico-práctico.
- Responsabilidades derivadas de los robos y hurtos en un establecimiento.
- Whisky: Elaboración, clasificación, principales países productores. Otros destilados: vodka, ron, gin, tequila. Aperitivos a base de vino y aperitivos a base de alcohol. Licores. Tragos largos. Coctelería.

5. Estrategias didácticas.



**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///38.-

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las capacidades propuestas en este módulo, las mismas permitirán la realización de prácticas profesionalizantes:

Se sugiere proponer a los cursantes, actividades a partir de situaciones reales y propias de la función profesional, que les permitan:

- El análisis de casos: lo cual implica la descripción de situaciones ficticias o reales tomadas del ámbito de las organizaciones y que serán analizadas y discutidas por parte de los participantes, a partir de consignas propuestas por el docente.
- La elaboración de comunicaciones específicas de las distintas áreas de la organización, dirigidas a diversos tipos de destinatarios, internos y externos a la organización.
- La resolución de problemas típicos de los procesos interpersonales y comunicativos en las organizaciones: esto supone la presentación de un problema específico que deberá ser solucionado por los cursantes considerando el contexto en el que se desarrolla, analizando y discutiendo los distintos aspectos de la situación planteada, recabando la información necesaria y teniendo en cuenta las condiciones que debe cumplimentar todo proceso de comunicación organizacional.
- Preparación y mantenimiento del entorno profesional: Deberá preparar, ordenar y mantener las instalaciones e instrumentos, aplicando las técnicas de higiene correspondientes. Recepcionar los insumos y materiales identificando sus características y aplicaciones, y almacenándolos según criterios calidad, seguridad e higiene.
- Brindar el servicio de Sommelier a posibles clientes de acuerdo al alcance de su rol profesional.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.

## **MÓDULO 6**

### **Geografía vitivinícola, regional y del mundo**

#### **1. Introducción al módulo**

El módulo tiene como propósito desarrollar un conjunto de conocimientos relativos a la geografía vitivinícola, regional y del mundo. La adquisición de estos conocimientos y sus habilidades necesarias desde el ámbito laboral permiten lograr un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la atención al cliente que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///39.-

#### 2. Referencia al Perfil Profesional

El módulo aporta al desarrollo de capacidades que son básicas a las siguientes funciones:

- Recibir al cliente y realizar el servicio de cata y maridaje.
- Gestionar la venta de vinos y otros productos alimenticios.
- Operar en la comercialización del producto.

#### 3.- Capacidades profesionales

Las capacidades en este módulo son:

- Brindar muestras de seguridad, lealtad, flexibilidad, eficacia y aprendizaje en el desarrollo personal, en la vinculación con los clientes y con el equipo de trabajo.
- Comprender y producir diferentes tipos de actos comunicativos simples, orales y escritos relacionados con el área laboral específica.
- Establecer y organizar el área de trabajo para la prestación de los servicios gastronómicos de modo económicamente sustentable en el tiempo.
- Expresar a través de formas gestuales, verbales y visibles su predisposición favorable en el proceso de servicio de vinos y maridaje a los destinatarios aplicando las normas de cortesía y buen trato.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Mantener contacto directo con los clientes, comunicarse y brindar asesoramiento sobre bebidas, cocteles y combinados.

#### 4. Contenidos de la enseñanza

A continuación, se detallan los contenidos que se tendrán en cuenta para desarrollar el presente módulo:

- Aspectos históricos, agronómicos y productivos. Principales bodegas y vinos característicos de: Regiones vitivinícolas de Chile, Regiones vitivinícolas de Uruguay y Brasil, Regiones vitivinícolas de países de Europa, Regiones vitivinícolas de USA y Canadá, Regiones vitivinícolas de Australia, Regiones vitivinícolas de Nueva Zelanda, Regiones vitivinícolas de Sudáfrica, Otros países productores.
- Cata de Vinos de diferentes estilos, Cata de Vinos de diferentes regiones vitivinícolas, Cata de Vinos por franjas de valor, Cualidades organolépticas competitivas de cada producto, Fichas técnicas y fichas comerciales.
- Construcción de marcas, Imagen de marca, Publicidad, comunicación, Posicionamiento de la marca, posicionamiento de marcas múltiples.

///.-



**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///40.-

Composición del mercado. Modelo de producción; categorización de bodegas. Qué significa vender. Perfil del vendedor. Estrategia de distribución. Barreras legales. Venta de bebidas en supermercados, tiendas especializadas y restaurantes. Nuevas marcas en mercados competitivos. Procedimiento de venta. Cómo armar una orden de pedido. Plazos de venta según cada canal. Medios de pago.

- Definiciones de cata. Vocabulario general. Diferencias entre gusto y sabor, entre aroma y sabor, entre ácido y agrio. El comportamiento de los sentidos. Los umbrales. La atención y la memoria. Metodología de la cata. La copa normalizada de degustación. El análisis visual. El análisis olfativo. El análisis gustativo. La astringencia. El tanino. La estructura de los Vinos. Evolución de aromas y sabores en el gusto. Pruebas sensoriales: Umbrales gustativos y táctiles. Vocabulario específico de la degustación. Inconvenientes de la cata.
- El servicio como profesión. Expectativas del cliente. Tratamiento y tipología de clientes. Normas de atención al cliente. Manejo de quejas. Accidentes en el servicio. Organigramas, Brigadas de Trabajo y funciones del personal de cocina y salón. Características y atributos del personal de Servicio. Imagen Personal. Normas generales de Protocolo. Relación cocina-salón. Sistemas de propinas. Reglas básicas de seguridad en gastronomía. Contaminación cruzada. Uso de productos de químicos y de limpieza. Uso correcto de la bandeja.
- El servicio en el restaurante. El rol del Sommelier en el restaurante; en vinotecas y en bodegas.
- El vino: definición, clasificación. Panorama vitivinícola mundial. Ubicación de la Argentina en el contexto mundial.
- Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores.
- Estructuración presupuestaria y de costeo. Precios, precios punta y márgenes. Sistema de Información. Proyección de costos. Sistemas de costos para la industria vitivinícola. Análisis del entorno organizacional. Gestión organizacional. Análisis de la cadena de valor y gestión de programas de desarrollo. Liderazgo. Manejo de recursos humanos. Gestión de las comunicaciones. Dirección estratégica. Desarrollo de estrategias corporativas y funcionales. La logística y la distribución.
- Historia de la sommellerie y figura del Sommelier. Roles y funciones específicas del Sommelier. El sommelier en la actualidad. Campo laboral de la sommellerie. Introducción a la oratoria. Estructura y desarrollo de discursos. La degustación dirigida: Aspectos y organización. Condiciones y cualidades del orador. Preparación del orador. Obstáculos psicológicos a la comunicación. Preparación del discurso. El estilo. Las figuras retóricas. Los recursos fonéticos y visuales. Ventas y consultoría: bar, vinotecas, supermercados. Los precios de venta: Criterios para su fijación. La cava y

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///41.-

su administración. Organización del almacén, inventario y gestión de compra. Introducción al maridaje: Principios generales. Interacciones del Vino con distintas materias primas y productos. Sugerencias de maridaje. Los fiambres y los vinos. Las tapas y los vinos. Las salsas y los vinos. Los postres y los vinos. Los quesos y los vinos.

- Historia y clasificación de las empresas que forman parte del sector. Aspectos comerciales. Concepto de servicio. Características del servicio. Calidad y excelencia en el servicio. Fundamentos del servicio.
- Identificar las clasificaciones de vinos, según denominación de origen y en distintos lugares del mundo.
- Identificar las condiciones favorables para el desarrollo de la vid. Reconocer las zonas vitivinícolas argentinas, regionales y del mundo.
- La Argentina y sus regiones vitivinícolas: Valles Calchaquíes; Valles de Catamarca; Valles de La Rioja; Valles de San Juan; Mendoza y sus cinco regiones, Valles de la Patagonia. Otras regiones menores. Las potenciales regiones vitivinícolas del país.
- La cata comercial de vinos: El público o auditorio. Relación con el auditorio. Miedo oratorio y equilibrio personal. Tipología y descripción (defensa) de los vinos en su concepto competitivo. Lectura del consumidor. Terminología a utilizar acorde a los diferentes perfiles de público / interlocutores.
- La cava y su gestión. La carta de vinos: Estructura, diseño, materiales, estilos.
- La enología: Definición. Evolución de la enología.
- La vid: Clasificación. Principales características. Ciclo de maduración de la vid. Constitución del racimo de uva. Variedades más importantes.
- La vinificación. Análisis de tenor de azúcar. Control sanitario de la uva que ingresa a la bodega. Operaciones comunes a todas las vinificaciones. Sistema tradicional de vinificación en tinto, blanco y rosado. Vinificaciones especiales. Fenómenos físicos que se producen en la transformación del mosto en vino. Composición del vino. Cuidados del vino nuevo. Correcciones de los Vinos. Las alteraciones de los Vinos. Crianza y añejamiento de los vinos. La barrica de roble. Fenómenos que ocurren dentro de la barrica. La botella de vidrio. El corcho. La cápsula. Los vinos espumantes. Cava. Sistema de elaboración tradicional y no tradicional. Categorías comerciales. Anti espumante, vinos gasificados, frizantes y



Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III/42.-

espumosos frutados. Los vinos generosos. La destilación de los vinos. El vino y la salud. Elaboración de vino casero: Pautas y procedimientos sugeridos por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Como prepara los ensamblajes el catador: Teoría de la mezcla.

- Las denominaciones de origen argentinas.
- Los efectos del alcohol. Alcoholismo. Tratamiento y prevención en la venta de bebidas alcohólicas.
- Manual de métodos y procedimientos del Sommelier.
- *Mise en place* del Sommelier. Temperaturas adecuadas de Vinos. Las copas. Secuencias correctas de servicio. Servicio de vinos. Utilidades del decantador. Decantación. Trasvasado. Materiales y técnica.
- Normas de bioseguridad, seguridad e higiene aplicadas a los establecimientos gastronómicos, a las instalaciones y a los equipos básicos de incendios.
- Operatoria de comercio internacional. Exportaciones de vinos. Estrategias de ingreso a mercados externos. El contexto del mercado vitivinícola nacional e internacional. El consumidor y su comportamiento de compra. Argentina y su situación competitiva. Marcas y su administración a nivel mundial. Estrategias de comunicación a nivel mundial.
- Panorama general de publicidad. Principales herramientas. Publicidad estratégica. El plan básico de publicidad. Los distintos canales de venta y procesos de gestión de los mismos. Análisis de la competencia. El mercado argentino: Categorías. El vino argentino en el contexto mundial; formas de diferenciación. Potencialidad competitiva del vino argentino.
- Panorama vitivinícola mundial. Introducción. Ubicación geográfica de la Argentina. Relieve e hidrografía. Visión global de las regiones de Argentina. Tendencias de la vitivinicultura argentina. Ubicación de la Argentina en el contexto mundial.
- Reconocer diversos tipos de vinos. Identificar las clasificaciones de vinos. Según denominación de origen. Y según los distintos lugares del mundo.
- Regiones vitivinícolas de España: Principales denominaciones de origen. Aspectos históricos, agronómicos y productivos. Principales bodegas y Vinos característicos. Regiones vitivinícolas de Italia: Principales denominaciones de origen. Aspectos históricos, agronómicos y productivos. Principales bodegas y vinos característicos. Geografía vitivinícola de Francia: Principales denominaciones de origen: Alsacia, Jura, Saboya, Valle de Loire, Champagne, Borgoña, Burdeos, Provenza y Ródano, Sudoeste y Languedoc, Rosellon. Aspectos históricos, agronómicos y productivos. Principales bodegas y vinos característicos. Regiones Vitivinícolas de Portugal. Regiones vitivinícolas de Alemania, Europa Occidental y Europa Oriental.

**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

III43.-

- Responsabilidades derivadas de los robos y hurtos en un establecimiento.
- Whisky: Elaboración, clasificación, principales países productores. Otros destilados: vodka, ron, gin, tequila. Aperitivos a base de vino y aperitivos a base de alcohol. Licores. Tragos largos. Coctelería.

**5. Estrategias didácticas.**

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las capacidades propuestas en este módulo, las mismas permitirán la realización de prácticas profesionalizantes:

Se sugiere proponer a los cursantes, actividades a partir de situaciones reales y propias de la función profesional, que les permitan:

- El análisis de casos: lo cual implica la descripción de situaciones ficticias o reales tomadas del ámbito de las organizaciones y que serán analizadas y discutidas por parte de los participantes, a partir de consignas propuestas por el docente.
- La elaboración de comunicaciones específicas de las distintas áreas de la organización, dirigidas a diversos tipos de destinatarios, internos y externos a la organización.
- La resolución de problemas típicos de los procesos interpersonales y comunicativos en las organizaciones: esto supone la presentación de un problema específico que deberá ser solucionado por los cursantes considerando el contexto en el que se desarrolla, analizando y discutiendo los distintos aspectos de la situación planteada, recabando la información necesaria y teniendo en cuenta las condiciones que debe cumplimentar todo proceso de comunicación organizacional.
- Preparación y mantenimiento del entorno profesional: Deberá preparar, ordenar y mantener las instalaciones e instrumentos, aplicando las técnicas de higiene correspondientes. Recepcionar los insumos y materiales identificando sus características y aplicaciones, y almacenándolos según criterios calidad, seguridad e higiene.
- Brindar el servicio de Sommelier a posibles clientes de acuerdo al alcance de su rol profesional.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.



**Provincia de La Pampa**  
**Ministerio de Educación**

///44.-

**MÓDULO 7**

**Vinificación y viticultura**

**1. Introducción al módulo**

El módulo tiene como propósito desarrollar un conjunto de conocimientos relativos a la Vinificación y Viticultura. La adquisición de estos conocimientos y sus habilidades necesarias desde el ámbito laboral permiten lograr un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la atención al cliente que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

**2. Referencia al Perfil Profesional**

El módulo aporta al desarrollo de capacidades que son básicas a las siguientes funciones:

- Recibir al cliente y realizar el servicio de cata y maridaje.
- Gestionar la venta de vinos y otros productos alimenticios.
- Operar en la comercialización del producto.

**3.- Capacidades profesionales**

Las capacidades en este módulo son:

- Aplicar criterios de requisición y abastecimiento de las materias primas y su mejor aprovechamiento basado en las normas de calidad y seguridad alimentaria.
- Aplicar las técnicas adecuadas para la presentación de los vinos y el maridaje considerando: los diversos tipos de eventos, la operación de las maquinarias, los criterios de valoración estética, los de higiene y los de seguridad a lo largo del proceso.
- Aplicar técnicas específicas de servicio de cata y maridaje de comidas y bebidas.
- Brindar muestras de seguridad, lealtad, flexibilidad, eficacia y aprendizaje en el desarrollo personal, en la vinculación con los clientes y con el equipo de trabajo.
- Comprender e identificar en la carta las preparaciones a realizar para planificar y organizar la confección de la mise en place con el fin de asegurar la disponibilidad de las preparaciones al momento del servicio.
- Comprender y producir diferentes tipos de actos comunicativos simples orales y escritos relacionados al área específica laboral.
- Elaborar un plan de actividades y determinar los requerimientos para la puesta en marcha del emprendimiento de prestación de los servicios.

Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III45.-

- Establecer relaciones sociales de cooperación, coordinación e intercambio en el propio equipo de trabajo, con otros equipos o de otros sectores de la organización, que intervengan con sus actividades.
- Expresar a través de formas gestuales, verbales y visibles su predisposición favorable en el proceso de servicio de vinos y maridaje a los destinatarios aplicando normas de cortesía y buen trato.
- Gestionar la relación comercial que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.
- Identificar los procesos de atención al cliente de Sommelier para el servicio de alimentos y bebidas.
- Interpretar información técnica, escrita o verbal, relacionada con productos, procesos y/o tecnología aplicable a trabajos en la cocina, identificando códigos y simbología propios de la actividad, verificando su pertinencia y alcance para realizar una acción requerida.
- Transmitir información técnica de manera verbal, sobre el desarrollo de las actividades que le fueron encomendadas para poder distribuir y organizar el trabajo.

4. Contenidos de la enseñanza

A continuación, se detallan los contenidos que se tendrán en cuenta para desarrollar el presente módulo:

- Caracterizar la bodega, la vendimia y los procesos que en ella se llevan adelante: Recogida de la uva. Traslado a la bodega. Recepción de la uva. Despalillado. Estrujado en vinos blancos y tintos. Maceración. Fermentación alcohólica. Remontado y bazuqueo del mosto en maceración. Descube y fermentación maloláctica. Crianza del vino. Estabilización (Clarificación, filtración y la estabilización tartárica). Embotellado.
- Composición química del mosto. Correcciones de los mostos. El anhídrido sulfuroso. Las levaduras. Las bacterias lácticas. Los fenómenos biológicos de la vinificación. La fermentación alcohólica de los azúcares del mosto de uva. Fermentación alcohólica de los aminoácidos.
- Conocer los factores que resultan determinantes en la calidad y cantidad de uva para vinificación. Caracterizar la bodega, la vendimia y los procesos que en ella se llevan adelante: Recogida de la uva. Traslado a la bodega. Recepción de la uva. Despalillado. Estrujado en vinos blancos y tintos. Maceración. Fermentación alcohólica. Remontado y bazuqueo del mosto en maceración. Descube y fermentación maloláctica. Crianza del vino. Estabilización (Clarificación, filtración y la estabilización tartárica). Embotellado.

III.-



Elaborado por el equipo de docentes de la Universidad Nacional de La Pampa

Elaborado por el equipo de docentes de la Universidad Nacional de La Pampa

## Provincia de La Pampa

# Ministerio de Educación

///46.-

- Conocimiento de enología, características de las diferentes sepas. Mandajes. Técnicas aplicables.
- Construcción de marcas. Imagen de marca. Publicidad, comunicación. Posicionamiento de la marca y de marcas múltiples. Composición del mercado. Modelo de producción: categorización de bodegas. Qué significa vender. Perfil del vendedor. Estrategia de distribución. Barreras legales. Venta de bebidas en supermercados, tiendas especializadas y restaurantes. Nuevas marcas en mercados competitivos. Procedimiento de venta. Cómo amar una orden de pedido. Plazos de venta según cada canal. Medios de pago.
- Definiciones de cata. Vocabulario general. Diferencias entre gusto y sabor, entre aroma y sabor, entre ácido y agrio. El comportamiento de los sentidos. Los umbrales. La atención y la memoria. Metodología de la cata. La copa normalizada de degustación. El análisis visual. El análisis olfativo. El análisis gustativo. La astringencia. El tanino. La estructura de los Vinos. Evolución de aromas y sabores en el gusto. Pruebas sensoriales: Umbrales gustativos y táctiles. Vocabulario específico de la degustación. Inconvenientes de la cata.
- El servicio como profesión. Expectativas del cliente. Tratamiento y tipología de clientes. Normas de atención al cliente. Manejo de quejas. Accidentes en el servicio. Organigramas, Brigadas de Trabajo y funciones del personal de cocina y salón. Características y atributos del personal de Servicio. Imagen Personal. Normas generales de Protocolo. Relación cocina-salón. Sistemas de propinas. Reglas básicas de seguridad en gastronomía. Contaminación cruzada. Uso de productos de químicos y de limpieza. Uso correcto de la bandeja.
- El servicio en el restaurante, El rol del Sommelier en el restaurante; en vinotecas y en bodegas.
- El trabajo anual en la viña. Acciones del hombre sobre la cepa, el clima y el suelo. Cosechas.
- El vino: definición, clasificación. Panorama vitivinícola mundial. Ubicación de la Argentina en el contexto mundial.
- Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores.
- Estructuración presupuestaria y de costeo. Precios, precios punta y márgenes. Sistema de Información. Proyección de costos. Sistemas de costos para la industria vitivinícola. Análisis del entorno organizacional. Gestión organizacional. Análisis de la cadena de valor y gestión de programas de desarrollo. Liderazgo. Manejo de recursos humanos. Gestión de las comunicaciones. Dirección estratégica. Desarrollo de estrategias

///.-



Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III/47.-

corporativas y funcionales. La logística y la distribución.

- Historia y clasificación de las empresas que forman parte del sector. Aspectos comerciales: Concepto de servicio. Características del servicio. Calidad y excelencia en el servicio. Fundamentos del servicio.
- La Argentina y sus regiones vitivinícolas: Valles Calchaquies; Valles de Catamarca; Valles de La Rioja; Valles de San Juan; Mendoza y sus cinco regiones, Valles de la Patagonia. Otras regiones menores. Las potenciales regiones vitivinícolas del país.
- La carta y el menú. Clasificación de menús. Composición del menú: Métodos de preparación. Objetivos. Procedimientos para la planeación del menú. El menú y el servicio. Tipos de menú. Normas y criterios de diseño de cartas. Conceptos básicos de cocina y apreciación gastronómica, métodos de cocción. Glosario gastronómico. Características del bar. Servicio de bar. Equipamiento de la barra. Clasificación de la cristalería. Bebidas fundamentales de la barra. Estación de trabajo y *mise en place* del bar. Coctelería básica. Métodos de preparación de cocteles. Recetario de tragos clásicos. Confección de la carta de bebidas. Costeo de tragos. Estilos de Servicio. Funciones a realizar en la puesta a punto. *Mise en place*. Charlas previas al servicio. Montaje de Mesas. Desayuno, desayuno de trabajo, servicio de café, servicio de té, desayuno tardío, almuerzo de trabajo, vino de honor, coctelería, recepción, autoservicio, cena protocolar, sobremesa, entre otros. Uso de la bandeja. Transporte de platos. Acciones de cierre del servicio.
- La cata comercial de vinos: El público o auditorio. Relación con el auditorio. Miedo oratorio y equilibrio personal. Tipología y descripción (defensa) de los vinos en su concepto competitivo. Lectura del consumidor. Terminología a utilizar acorde a los diferentes perfiles de público / interlocutores.
- La cava y su gestión. La carta de vinos: Estructura, diseño, materiales, estilos.
- La comunicación y la atención al cliente: Técnicas y procesos de comunicación, expresión y habilidades sociales aplicadas a la atención al cliente. Relaciones interpersonales. Análisis del proceso de comunicación y sus barreras. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales. Resolución de problemas. Análisis de características de la comunicación. Interpretación de normas de actuación en función de tipologías de clientes y diferencias culturales. Desarrollo de técnicas para el tratamiento de diferentes tipos de quejas, reclamos y problemas. Comunicación con las diferentes áreas con las que tienen que interactuar. Relaciones interdepartamentales. Documentación utilizada y procesamiento de la misma: Tipos de documentos.
- La destilación (Historia, métodos, clasificación de los destilados).
- La enología: Definición. Evolución de la enología.



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///48.-

- La interacción entre la cepa, el entorno y el hombre y su impacto en la calidad de los vinos.
- La vid: Clasificación. Principales características. Ciclo de maduración de la vid. Constitución del racimo de uva. Variedades más importantes.
- La vinificación. Análisis de tenor de azúcar. Control sanitario de la uva que ingresa a la bodega. Operaciones comunes a todas las vinificaciones. Sistema tradicional de vinificación en tinto, blanco y rosado. Vinificaciones especiales. Fenómenos físicos que se producen en la transformación del mosto en vino. Composición del vino. Cuidados del vino nuevo. Correcciones de los Vinos. Las alteraciones de los Vinos. Crianza y añejamiento de los vinos. La bodega de roble. Fenómenos que ocurren dentro de la bodega. La botella de vidrio. El corcho. La cápsula. Los vinos espumantes. Cava. Sistema de elaboración tradicional y no tradicional. Categorías comerciales. Asti espumante, vinos gasificados, frizantes y espumosos frutados. Los vinos generosos. La destilación de los vinos. El vino y la salud. Elaboración de vino casero: Pautas y procedimientos sugeridos por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Como prepara los ensamblajes el catador: Teoría de la mezcla.
- Los aromas de los vinos. La maceración. La degustación y sus técnicas. Las temperaturas de servicio. Las condiciones que deben tenerse en cuenta para su conservación (humedad, ausencia total de luz, adecuada ventilación, posición horizontal de las botellas y ausencia de vibraciones o movimientos bruscos).
- Los efectos del alcohol. Alcoholismo. Tratamiento y prevención en la venta de bebidas alcohólicas.
- Manipulación segura de: alimentos, transporte de cargas, equipos y herramientas auxiliares, primeros auxilios, higiene personal y uniformidad.
- Manual de métodos y procedimientos del Sommelier.
- *Mise en place* del Sommelier. Temperaturas adecuadas de Vinos. Las copas. Secuencias correctas de servicio. Servicio de vinos. Utilidades del decantador. Decantación. Trasvasado. Materiales y técnica.
- Normas de bioseguridad, seguridad e higiene aplicada a establecimientos gastronómicos. Instalaciones y equipos básicos de incendios. Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores. Manipulación segura de alimentos. Manipulación y transporte de cargas. Manipulación segura de equipos y herramientas auxiliares. Primeros auxilios. Higiene personal y uniformidad. Responsabilidades derivadas de los robos y hurtos en un establecimiento.
- Plan de publicidad: Su enfoque específico para vinos y/o bebidas: Estrategia, acciones, presupuesto. Investigación de mercado: Fuentes, datos cuantitativos y cualitativos. Producto. Estructura de precio. El empaquetado. La marca. Herramientas de publicidad. El análisis FODA

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///49.-

- **teórico-práctico**
- **Viticultura. Actualización y perfeccionamiento en:** Madurez fenólica de la uva. Maceración prefermentativa en frío. Uso de enzimas. Uso de levaduras seleccionadas. La acidificación biológica. Vinificaciones especiales para vinos tintos. Elaboración de vinos blancos. Métodos para privilegiar su expresión aromática. El manejo de gases inertes en la conservación y envasado. La centrifugación y la filtración: Últimas tecnologías. Nuevos conceptos de vasijas vinarias en elaboración, conservación y añejamiento. Insumos enológicos autorizados. Nuevas tendencias de envases.
- Vocabulario gastronómico como herramienta de comunicación y desarrollo en la actividad. Aplicación.

#### 5. Estrategias didácticas.

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las capacidades propuestas en este módulo, las mismas permitirán la realización de prácticas profesionalizantes:

- El análisis de casos: lo cual implica la descripción de situaciones ficticias o reales tomadas del ámbito de las organizaciones y que serán analizadas y discutidas por parte de los participantes, a partir de consignas propuestas por el docente.
- La elaboración de comunicaciones específicas de las distintas áreas de la organización, dirigidas a diversos tipos de destinatarios, internos y externos a la organización.
- La resolución de problemas típicos de los procesos interpersonales y comunicativos en las organizaciones: esto supone la presentación de un problema específico que deberá ser solucionado por los cursantes considerando el contexto en el que se desarrolla, analizando y discutiendo los distintos aspectos de la situación planteada, recabando la información necesaria y teniendo en cuenta las condiciones que debe cumplimentar todo proceso de comunicación organizacional.
- Preparación y mantenimiento del entorno profesional: Deberá preparar, ordenar y mantener las instalaciones e instrumentos, aplicando las técnicas de higiene correspondientes. Recepcionar los insumos y materiales identificando sus características y aplicaciones, y almacenándolos según criterios calidad, seguridad e higiene.
- Brindar el servicio de Sommelier a posibles clientes de acuerdo al alcance de su rol profesional.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.



Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

///50.-

MÓDULO 8

Maridaje entre vinos y comidas

1. Introducción al módulo

El módulo Maridaje entre vinos y comidas tiene como propósito desarrollar específicamente un conjunto de conocimientos y procedimientos relativos a las actividades de ejercicio del rol profesional de Sommelier. La adquisición de estos conocimientos y habilidades necesarias desde el ámbito laboral permiten lograr un mejor posicionamiento a la hora de gestionar la atención al cliente que posibilite la obtención de empleo y las relaciones que devengan con los prestadores de servicios.

2. Referencia al Perfil Profesional

El módulo de modo introductorio aporta al desarrollo de capacidades que son básicas a las siguientes funciones:

- Organizar la *mise en place* del área de servicio.
- Recibir al cliente y realizar el servicio de cata y maridaje.
- Gestionar la venta de vinos y otros productos alimenticios.
- Operar en la comercialización del producto.
- Atender y gestionar las quejas y reclamos.
- Cerrar el servicio.

3.- Capacidades profesionales

Las capacidades en este módulo son:

- Aplicar las técnicas adecuadas para la presentación de los vinos y el maridaje considerando los diversos tipos de eventos, la operación de las maquinarias, los criterios de valoración estética higiene y seguridad a lo largo del proceso.
- Aplicar técnicas específicas de servicio de cata y maridaje.
- Comprender y producir diferentes tipos de actos comunicativos simples orales y escritos relacionados al área específica laboral.
- Distinguir los utensilios y vajilla, mesas, mobiliario, mantelería y maquinarias según distintos tipos de eventos y/o tipo de servicios.
- Expresar a través de formas gestuales, verbales y visibles su predisposición favorable en el proceso de servicio de vinos y maridaje a los destinatarios aplicando normas de cortesía y buen trato.

4.- Habilidades profesionales

Las habilidades en este módulo son:

- Aplicar las técnicas adecuadas para la presentación de los vinos y el maridaje considerando los diversos tipos de eventos, la operación de las maquinarias, los criterios de valoración estética higiene y seguridad a lo largo del proceso.



Provincia de La Pampa

Ministerio de Educación

III/51.-

4. Contenidos de la enseñanza

A continuación, se detallan los contenidos que se tendrán en cuenta para desarrollar el presente módulo:

- Atención al Cliente: Técnicas de acogida. Diferentes tipos de clientes (con necesidades especiales). Necesidades, requerimientos, gustos, demandas de clientes. Actuación en función de tipologías de clientes y diferencias culturales. Comunicación con el cliente. Respeto. Situaciones conflictivas durante la estancia del cliente. Solicitudes de información y de servicios. Satisfacción del cliente. Manual de Métodos y Procedimientos. Análisis de técnicas básicas de protocolo, cortesía y de presentación personal.
- Características organolépticas de las materias primas. Descripción y reconocimiento físico.
- Carnes, aves, pescados y mariscos. Técnicas para la obtención de corte. Métodos de cocción aplicados.
- Cata de Vinos de diferentes estilos. Cata de Vinos de diferentes regiones vitivinícolas. Cata de Vinos por franjas de valor. Cualidades organolépticas competitivas de cada producto. Fichas técnicas y fichas comerciales.
- Conocimiento de enología, características de las diferentes cepas. Maridajes. Técnicas aplicables.
- Definiciones de cata. Vocabulario general. Diferencias entre gusto y sabor, entre aroma y sabor, entre ácido y agrio. El comportamiento de los sentidos. Los umbrales. La atención y la memoria. Metodología de la cata. La copa normalizada de degustación. El análisis visual. El análisis olfativo. El análisis gustativo. La astringencia. El tanino. La estructura de los Vinos. Evolución de aromas y sabores en el gusto. Pruebas sensoriales: Umbrales gustativos y táctiles. Vocabulario específico de la degustación. Inconvenientes de la cata.
- El catador y los agentes externos e internos. Distintos tipos, estilos y categorías del vino. Los principales ejes de la calidad del Vino. Motivos para decantar. Aspectos físicos de la temperatura de los Vinos. Los apuntes de cata. Cata a ciegas. Evaluación de calidad.
- El consumidor. Modelos de comportamiento. La segmentación del mercado. Características de los diferentes segmentos. Definición de elementos de motivación para el consumo. Factores influyentes en la compra. Análisis del comportamiento de consumidores o usuarios en servicios de naturaleza turística. Interpretación de comportamientos básicos en función de tipologías y diferencias culturales.
- El local gastronómico. Mobiliario. Instalaciones y equipo comedor destinados al uso del cliente y al servicio. Equipamiento básico. Elementos de trabajo. Elementos de estándar, calidad y estilos percibidos. Relación precio-calidad, relación excelencia-calidad-imagen. Manual de métodos y



## Provincia de La Pampa

### Ministerio de Educación

///52.-

procedimientos.

- El mobiliario, maquinarias, equipamiento e insumos destinados al uso del cliente y al servicio. Cálculo y dotaciones del material.
- El queso; el chocolate; el aceite de oliva; el tabaco; el agua mineral; la cerveza; la sidra; el té; el café: sus procesos de elaboración, tipos y estilos de productos. Su análisis sensorial.
- El salón de degustación y el comedor: Diseño y distribución en planta de equipos, mobiliario e instalaciones. La preparación del servicio comedor y degustación. La *mise en place*. Limpieza, repaso del material. Montaje de mesas, barras y aparadores. Cartas / Menús. Distribución del trabajo. Peticiones de suministro. Estudios de tiempos, recorridos y procesos. Control de Calidad. Clasificación y tipo de presentación de manteles y servilletas. Tipos de decoraciones. Ubicación y formatos. Montaje del servicio a demanda. Normas de Protocolo y Ceremonial. Clasificación de utensilios, vajilla, copas, platería, blancos. Combinatorias conforme al menú. Presentaciones.
- El servicio como profesión. Expectativas del cliente. Tratamiento y tipología de clientes. Normas de atención al cliente. Manejo de quejas. Accidentes en el servicio. Organigramas, Brigadas de Trabajo y funciones del personal de cocina y salón. Características y atributos del personal de Servicio. Imagen Personal. Normas generales de Protocolo. Relación cocina-salón. Sistemas de propinas. Reglas básicas de seguridad en gastronomía. Contaminación cruzada. Uso de productos de químicos y de limpieza. Uso correcto de la bandeja.
- El servicio en el restaurante. El rol del Sommelier en el restaurante; en vinotecas y en bodegas.
- El trabajo anual en la viña. Acciones del hombre sobre la cepa, el clima y el suelo. Cosechas.
- El vino: definición, clasificación. Panorama vitivinícola mundial. Ubicación de la Argentina en el contexto mundial.
- Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores.
- Estructuración presupuestaria y de costeo. Precios, precios punta y márgenes. Sistema de Información. Proyección de costos. Sistemas de costos para la industria vitivinícola. Análisis del entorno organizacional. Gestión organizacional. Análisis de la cadena de valor y gestión de programas de desarrollo. Liderazgo. Manejo de recursos humanos. Gestión de las comunicaciones. Dirección estratégica. Desarrollo de estrategias corporativas y funcionales. La logística y la distribución.
- Frutas y vegetales. Técnicas para la obtención de corte. Métodos de cocción aplicados.

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///53.-

- Hierbas y condimentos. Reconocimiento y aplicaciones.
- Historia de la sommellerie y figura del Sommelier. Roles y funciones específicas del Sommelier. El sommelier en la actualidad. Campo laboral de la sommellerie. Introducción a la oratoria. Estructura y desarrollo de discursos. La degustación dirigida: Aspectos y organización. Condiciones y cualidades del orador. Preparación del orador. Obstáculos psicológicos a la comunicación. Preparación del discurso. El estilo. Las figuras retóricas. Los recursos fonéticos y visuales. Ventas y consultoría: bar, vinotecas, supermercados. Los precios de venta: Criterios para su fijación. La cava y su administración. Organización del almacén, inventario y gestión de compra. Introducción al maridaje: Principios generales. Interacciones del Vino con distintas materias primas y productos. Sugerencias de maridaje. Los fiambres y los vinos. Las tapas y los vinos. Las salsas y los vinos. Los postres y los vinos. Los quesos y los vinos.
- La carta y el menú. Clasificación de menús. Composición del menú: Métodos de preparación. Objetivos. Procedimientos para la planeación del menú. El menú y el servicio. Tipos de menú. Normas y criterios de diseño de cartas. Conceptos básicos de cocina y apreciación gastronómica, métodos de cocción. Glosario gastronómico. Características del bar. Servicio de bar. Equipamiento de la barra. Clasificación de la cristalería. Bebidas fundamentales de la barra. Estación de trabajo y *mise en place* del bar. Coctelería básica. Métodos de preparación de cocteles. Recetario de tragos clásicos. Confección de la carta de bebidas. Costeo de tragos. Estilos de Servicio. Funciones a realizar en la puesta a punto. *Mise en place*. Charlas previas al servicio. Montaje de Mesas. Desayuno, desayuno de trabajo, servicio de café, servicio de té, desayuno tardío, almuerzo de trabajo, vino de honor, coctelería, recepción, autoservicio, cena protocolar, sobremesa, entre otros. Uso de la bandeja. Transporte de platos. Acciones de cierre del servicio.
- La cata comercial de vinos: El público o auditorio. Relación con el auditorio. Miedo oratorio y equilibrio personal. Tipología y descripción (defensa) de los vinos en su concepto competitivo. Lectura del consumidor. Terminología a utilizar acorde a los diferentes perfiles de público / interlocutores.
- La cava y su gestión. La carta de vinos: Estructura, diseño, materiales, estilos.
- La interacción entre la cepa, el entorno y el hombre y su impacto en la calidad de los vinos.
- La vinificación. Análisis de tenor de azúcar. Control sanitario de la uva que ingresa a la bodega. Operaciones comunes a todas las vinificaciones. Sistema tradicional de vinificación en tinto, blanco y rosado. Vinificaciones especiales. Fenómenos físicos que se producen en la transformación del mosto en vino. Composición del vino. Cuidados del vino nuevo.

///.-



Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

III54.-

Correcciones de los Vinos. Las alteraciones de los Vinos. Crianza y añejamiento de los vinos. La barrica de roble. Fenómenos que ocurren dentro de la barrica. La botella de vidrio. El corcho. La cápsula. Los vinos espumantes. Cava. Sistema de elaboración tradicional y no tradicional. Categorías comerciales. Asti espumante, vinos gasificados, frizantes y espumosos frutados. Los vinos generosos. La destilación de los vinos. El vino y la salud. Elaboración de vino casero: Pautas y procedimientos sugeridos por el Instituto Nacional de Vitivinicultura. Como prepara los ensamblajes el catador: Teoría de la mezcla.

- Los aromas de los vinos. La maceración. La degustación y sus técnicas. Las temperaturas de servicio. Las condiciones que deben tenerse en cuenta para su conservación (humedad, ausencia total de luz, adecuada ventilación, posición horizontal de las botellas y ausencia de vibraciones o movimientos bruscos).
- Manipulación segura de: alimentos, transporte de cargas, equipos y herramientas auxiliares, primeros auxilios, higiene personal y uniformidad.
- Manual de métodos y procedimientos del Sommelier.
- Masas, tipos y descripción. Técnicas de elaboración de productos de panificación salada y dulce.
- *Mise en place* del Sommelier. Temperaturas adecuadas de Vinos. Las copas. Secuencias correctas de servicio. Servicio de vinos. Utilidades del decantador. Decantación. Trasvasado. Materiales y técnica.
- Normas de bioseguridad, seguridad e higiene aplicada a establecimientos gastronómicos. Instalaciones y equipos básicos de incendios. Elementos de seguridad: extintores, mangueras, alarmas, llaves de seguridad, interruptores. Manipulación segura de alimentos. Manipulación y transporte de cargas. Manipulación segura de equipos y herramientas auxiliares. Primeros auxilios. Higiene personal y uniformidad. Responsabilidades derivadas de los robos y hurtos en un establecimiento.
- Panorama general de publicidad. Principales herramientas. Publicidad estratégica. El plan básico de publicidad. Los distintos canales de venta y procesos de gestión de los mismos. Análisis de la competencia. El mercado argentino: Categorías. El vino argentino en el contexto mundial; formas de diferenciación. Potencialidad competitiva del vino argentino.
- Pastas simples y rellenas. Técnicas de elaboración y armado.
- Plan de publicidad: Su enfoque específico para vinos y/o bebidas: Estrategia, acciones, presupuesto. Investigación de mercado: Fuentes, datos cuantitativos y cualitativos. Producto. Estructura de precio. El empaquetado. La marca. Herramientas de publicidad. El análisis FODA teórico-práctico.
- Preparaciones culinarias. Técnicas de presentación sobre diferentes tamaños, materiales y formatos de vajillas.

Provincia de La Pampa  
Ministerio de Educación

///55.-

- Reconocer diversos tipos de vinos. Identificar las clasificaciones de vinos. Según denominación de origen. Y según los distintos lugares del mundo.
- Sistemas y técnicas de producción, emplatado y regeneración de preparaciones culinarias.

**5. Estrategias didácticas.**

A continuación se describen algunas estrategias didácticas que son claves para el desarrollo de las capacidades propuestas en este módulo, las mismas permitirán la realización de prácticas profesionalizantes:

- El análisis de casos: lo cual implica la descripción de situaciones ficticias o reales tomadas del ámbito de las organizaciones y que serán analizadas y discutidas por parte de los participantes, a partir de consignas propuestas por el docente.
- La elaboración de comunicaciones específicas de las distintas áreas de la organización, dirigidas a diversos tipos de destinatarios, internos y externos a la organización.
- La resolución de problemas típicos de los procesos interpersonales y comunicativos en las organizaciones: esto supone la presentación de un problema específico que deberá ser solucionado por los cursantes considerando el contexto en el que se desarrolla, analizando y discutiendo los distintos aspectos de la situación planteada, recabando la información necesaria y teniendo en cuenta las condiciones que debe cumplimentar todo proceso de comunicación organizacional.
- Preparación y mantenimiento del entorno profesional: Deberá preparar, ordenar y mantener las instalaciones e instrumentos, aplicando las técnicas de higiene correspondientes. Recepcionar los insumos y materiales identificando sus características y aplicaciones, y almacenándolos según criterios calidad, seguridad e higiene.
- Brindar el servicio de Sommelier a posibles clientes de acuerdo al alcance de su rol profesional.

El instructor deberá garantizar que las actividades formativas propuestas cumplan con las debidas normas de seguridad e higiene vigentes.

ANEXO RESOLUCIÓN N° 316 /19.  
GJMSPAWAF/uneffip



Prof. María Cristina García  
MINISTRA DE EDUCACION