

Certificación en Gestión de Negocios en Alimentos y Bebidas con IA



A DISTANCIA

Sesiones sincrónicas en vivo,
no incluye grabaciones



**MICROCREDENCIAL
POR MÓDULO**





¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE PROGRAMA?

Gestiona tu negocio gastronómico con visión estratégica y herramientas actuales

Este programa integra fundamentos de administración, operación, promoción, servicio y expansión para negocios de alimentos y bebidas. Además, incorpora el uso de SoftRestaurant y tecnologías aplicadas para optimizar procesos, mejorar la rentabilidad y elevar la experiencia del cliente desde una perspectiva práctica.

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Aprenderás a administrar de forma efectiva negocios de restaurantes y bares, desde la planificación estratégica hasta la operación diaria, utilizando tecnologías de información y software especializado para optimizar la rentabilidad y elevar la satisfacción del cliente.

¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

¿Te reconoces en alguno de estos *perfiles*?

Dirigido a:

- Gerentes y supervisores de restaurantes y bares
- Propietarios de pequeños negocios de alimentos y bebidas
- Profesionales de hostelería y turismo
- Estudiantes de gastronomía y administración
- Profesionales en transición de carrera
- Consultores o asesores empresariales

REQUISITOS TÉCNICOS

Equipo

Computadora o laptop personal (no se permite el uso exclusivo de celular o tablet).

Procesador Intel Core i5 o equivalente (mínimo i3).

Memoria RAM de 8 GB recomendada (mínimo 4 GB).

Cámara y micrófono funcionales.

Sistema y software

Sistema operativo actualizado (Windows 10/11). No Apple ni Mac

Navegador actualizado (Google Chrome recomendado).

Acceso a herramientas en la nube y plataformas digitales.

Conectividad

Conexión estable a internet para sesiones en línea y uso de plataformas.

Otros

Cuenta activa de correo electrónico.

Manejo básico de archivos y plataformas digitales.

Nota importante

Este programa no incluye nivelación en habilidades digitales básicas ni soporte técnico para configuración de equipo para IA.

¿Qué aprenderás?

- Identificar la estructura, modelos de negocio y retos actuales de la industria de alimentos y bebidas
- Aplicar procesos de control de costos, presupuestos, inventarios y proveedores
- Analizar indicadores de desempeño para mejorar la operación en cocina y piso
- Diseñar estrategias de marketing, promoción, reputación digital y eventos para restaurantes y bares
- Integrar estándares de servicio, gestión de personal y manejo de quejas en la operación diaria
- Identificar oportunidades de crecimiento, nuevos conceptos y diversificación del negocio



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

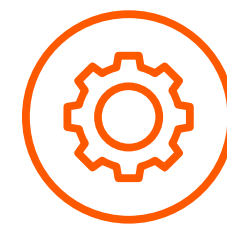
Todo lo que necesitas saber antes de inscribirte.



MODALIDAD

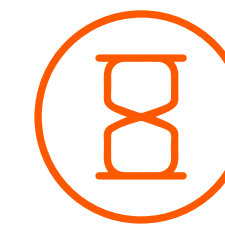
A distancia

sesiones sincrónicas en vivo,
no incluye grabaciones



NIVEL

Intermedio



DURACIÓN

124 horas totales

• 100 horas: Anáhuac Mayab
• 24 horas prácticas: SoftRestaurant
5 meses | 5 módulos

HORARIOS

Lunes y miércoles 18:00 a 22:00 hrs

SOLICITAR INFORMACIÓN →

INVERSIÓN

Inscripción: \$4,250 MXN

Colegiaturas: 5 pagos de \$4,250 MXN



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua

SISTEMA DE RECONOCIMIENTO

Proceso de **certificación oficial** y obtención de **insignias digitales verificables**.



PASO 1

Entregable

¿QUÉ ES?

La evidencia de que aplicaste lo aprendido. Es el producto, proyecto o ejercicio que desarrollas al cierre de cada módulo para demostrar la competencia adquirida — no un examen, sino una muestra real de lo que ya sabes hacer.



¿CÓMO SE ENTREGA?

Cada módulo define su propio entregable y se envía en la plataforma del programa dentro del plazo indicado por el facilitador. Su aprobación es requisito para obtener la microcredencial del módulo.



PASO 2

Microcredencial

¿QUÉ ES?

Una microcredencial es una insignia digital que obtienes al aprobar cada módulo individualmente. Certifica una competencia concreta y es verificable y compartible en tus redes y plataformas de empleo desde el momento en que la recibes.



¿CÓMO SE OBTIENE?

Cumpliendo con la asistencia y entregando la evidencia de cada módulo. Al finalizar el programa, habrás acumulado una colección de insignias que documenta tu aprendizaje paso a paso.



PASO 3

Certificación

¿QUÉ ES?

Una certificación es el reconocimiento formal de las competencias que desarrollaste y demostraste a lo largo del programa. Al concluirlo, recibirás un documento oficial emitido por la Universidad Anáhuac Mayab —y en programas seleccionados*, respaldado por un organismo aliado— que acredita tu perfil ante el mercado profesional.



¿CÓMO SE OBTIENE?

Aprobando todos los módulos con asistencia mínima del 80% y entregando las evidencias de aprendizaje de cada etapa.

SISTEMA DE NIVELES
5 niveles de competencia

01  FUNDAMENTOS
SABER

02  HERRAMIENTAS
SABER HACER

03  METODOLOGÍAS
SABER CÓMO

04  APLICACIÓN PROFESIONAL
SABER RESOLVER

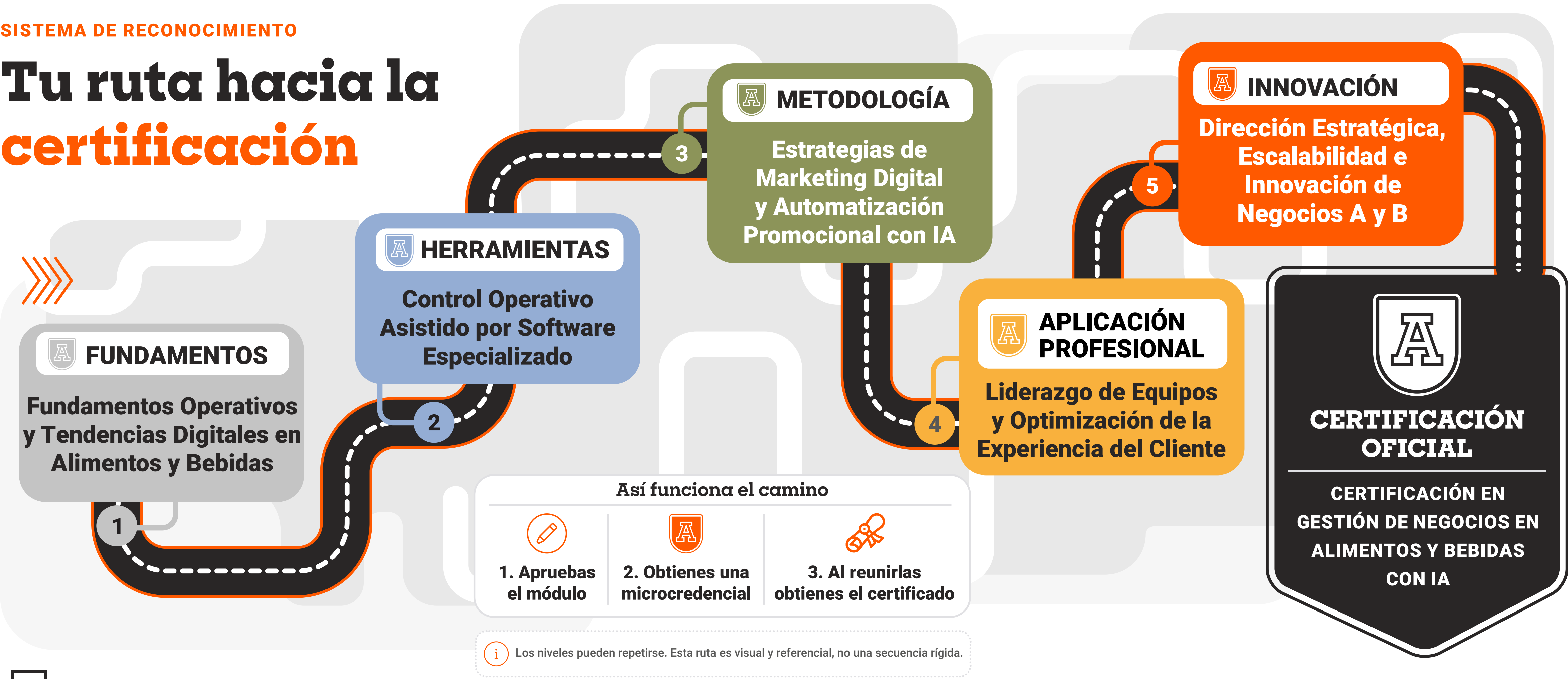
05  INNOVACIÓN
SABER TRANSFORMAR



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua

SISTEMA DE RECONOCIMIENTO

Tu ruta hacia la certificación



MÓDULO 1

FUNDAMENTOS Y
TENDENCIAS DE LA
INDUSTRIA A Y B CON IA

1.1. Introducción a la industria de alimentos y bebidas

1.2. Estructura de los negocios de A y B

1.3. Tipos de establecimientos y modelos de negocio

1.4. Modelos, distribución y seguridad en cocina

1.5. Ingeniería del menú

1.6. Tendencias y desafíos actuales en el sector

FUNDAMENTOS



MICROCREDENCIAL

Fundamentos Operativos y
Tendencias Digitales en Alimentos
y Bebidas

Categorizar los modelos de negocio, flujos en cocina e ingeniería de menú para identificar las tendencias y desafíos tecnológicos en establecimientos de alimentos y bebidas contemporáneos

 **ENTREGABLE:**
Diseño de estructura y distribución del negocio: propuesta técnica de zonificación comercial y viabilidad del modelo de negocio en la nube.

MÓDULO 2

GESTIÓN OPERATIVA

2.1. Control de costos y presupuestos

2.2. Gestión de inventario y proveedores

2.3. Calidad y seguridad alimentaria

2.4. Indicadores de desempeño

2.5. Operación de cocina

2.6. Operación en piso

HERRAMIENTAS



MICROCREDENCIAL

Control Operativo Asistido por
Software Especializado

Opera herramientas de control de costos, inventarios, proveedores e indicadores de desempeño mediante la plataforma Soft Restaurant para optimizar la rentabilidad de cocina y piso

 **ENTREGABLE:**
Plan de Digitalización Operativa (Blueprint): documento técnico de integración del software con los flujos reales de inventario y calidad

MÓDULO 3

MARKETING Y PROMOCIÓN CON IA

3.1. Estrategias de marketing para restaurantes y bares

3.2. Gestión de redes sociales y reputación en línea

3.3. Planificación de eventos y promociones

METODOLOGÍAS



MICROCREDENCIAL

Estrategias de Marketing Digital y Automatización Promocional con IA

Implementa campañas de atracción y fidelización en redes sociales a través de agentes de inteligencia artificial y analítica predictiva de reputación digital para restaurantes

 **ENTREGABLE:**
Agente de IA para marketing y promoción: configuración lógica y despliegue del asistente inteligente enfocado en conversiones comerciales

MÓDULO 4

GESTIÓN DE PERSONAL Y SERVICIO AL CLIENTE

4.1. Selección, capacitación y motivación del personal

4.2. Gestión de sueldos y compensaciones en la industria A y B

4.3. Desarrollo de estándares de servicio

4.4. Manejo de quejas y resolución de conflictos

APLICACIÓN PROFESIONAL



MICROCREDENCIAL

Liderazgo de Equipos y Optimización de la Experiencia del Cliente

Resuelve desviaciones de desempeño laboral y conflictos en la atención al consumidor mediante el diseño de estándares rigurosos de servicio y programas de compensación adaptados

 **ENTREGABLE:**
Manual de Servicio y Programa de Incentivos: estructura de protocolos directivos frente a quejas y métricas de desempeño del personal

MÓDULO 5

ESTRATEGIAS
DE EXPANSIÓN Y
DIVERSIFICACIÓN CON IA

5.1. Identificación de oportunidades de crecimiento

5.2. Desarrollo de nuevos conceptos y productos

5.3. Planificación de estrategias de expansión y diversificación del negocio

INNOVACIÓN



MICROCREDENCIAL

Dirección Estratégica, Escalabilidad e
Innovación de Negocios A y B

Transforma conceptos gastronómicos tradicionales en modelos de negocio escalables a través del análisis prospectivo de datos de mercado y planificación estratégica diversificada



ENTREGABLE:
Plan de Escalabilidad y Proyección de Expansión: caso de negocio con roadmap estratégico para la replicación o franquiciamiento del concepto



MTRA.

Carola Canto Salas

Maestra en Administración e Innovación del Turismo por el Instituto Politécnico Nacional, con formación complementaria en la Universidad de Deusto, España, donde realizó una estancia de investigación en turismo del vino. Es licenciada en Administración de Empresas Gastronómicas por la Universidad del Valle de México, y cuenta con formación profesional en cocina y pastelería por la Escuela de Hostelería Hofmann en Barcelona.

Actualmente se desempeña como jefa de Capacitación del clúster Margaritaville, además de ser docente en la Universidad Anáhuac Mayab. Ha ocupado diversos cargos en la industria turística y de hospitalidad, entre ellos jefa de capacitación y seguridad laboral en Viva Resorts by Wyndham, gerente corporativa de recursos humanos y coordinadora de capacitación en Shaddai Group, y coordinadora de formación y desarrollo en Palmaia Resorts. También colaboró en UNICO 20°87° Hotel Riviera Maya, MéxicoDestinos.com y Operadora Calacari S.A. de C.V., así como en diferentes hoteles de alto nivel como Grand Velas Riviera Maya, Starwood Hotels y Hacienda Temozón Sur.

Ha sido ponente en congresos internacionales de investigación turística y ha participado en el diseño instruccional de cursos formativos. Posee experiencia en estándares de calidad como AAA, Cristal y Distintivo H, así como conocimientos en el manejo de SAP, normativa STPS, nómina, gestión de contratos y atención al cliente en el sector hotelero y gastronómico.





MTRO.

Omar Romero Ortíz

Licenciado en Mercadotecnia, con maestría en Relaciones Públicas y Publicidad por la Universidad Anáhuac Mayab. Es instructor certificado en la metodología Lego Serious Play®, cuenta con un diplomado en Neuromarketing por la misma universidad y posee múltiples certificaciones en plataformas como HubSpot, Google y Shopify, entre otras.

Actualmente se desempeña como Marketing Manager en el departamento de Comunicación Institucional de la Universidad Anáhuac Mayab, donde lidera un equipo de profesionales enfocados en el crecimiento institucional mediante estrategias de marketing integrales. Además, es consultor independiente bajo la marca Omar Romero Consultor, y socio fundador de los proyectos Freedom Society y POV Sessions, iniciativas enfocadas en emprendimiento, negocios y marketing. Es creador y host del podcast “Marketing para Todos”, disponible en Spotify, Apple Podcast y Google Podcast. Emprendedor desde joven, ha fundado un blog de tecnología, una cafetería y una agencia de marketing digital. Se distingue por su pasión por la tecnología, los negocios, el café y las motocicletas.





DRA.

Ana Mandujano Marroquín

Doctora en Gestión Estratégica y Políticas del Desarrollo por la Universidad Anáhuac Mayab. Cuenta con una maestría en Administración Pública, así como múltiples certificaciones y diplomas, entre ellos la Certificación en Especialista de Reuniones y el Diploma Mentor en la Metodología Lean Startups. Su formación combina áreas clave como la administración, la gestión estratégica y el desarrollo organizacional.

Ha sido directora de Asuntos Corporativos en Grupo Comitiva, empresa especializada en el diseño, desarrollo, apertura y gestión de unidades de negocio enfocadas en brindar experiencias gastronómicas de alto nivel, incluyendo restaurantes propios y operados. También ha trabajado como capacitadora e instructora independiente, liderando programas de formación en administración, turismo y hospitalidad.

Su experiencia se centra en el diseño e implementación de estrategias organizacionales, la optimización de procesos en servicios gastronómicos y la profesionalización de equipos en sectores clave del desarrollo económico y turístico.





MTRO.

Luis Roberto Hevia Can

Licenciado en Mercadotecnia y Negocios Internacionales por la Universidad Autónoma de Yucatán (UADY) y cuenta con un MBA en Finanzas por la Universidad del Valle de México (UVM). Su formación académica se ha orientado a la gestión estratégica, comercial y financiera en organizaciones de alto desempeño.

Actualmente es Coordinador de Ventas Digitales de Mazda en Mérida y Cancún, donde ha logrado superar en más del 200% las metas de ventas establecidas, además de incrementar la participación de ventas digitales al 30%. También colabora con los equipos de mercadotecnia y ventas para optimizar estrategias de posicionamiento, adquisición de clientes y desempeño comercial. Previamente, lideró lanzamientos de marcas y herramientas comerciales en Grupo Bepensa y Grupo Megamedia, consolidando proyectos relevantes en crecimiento y posicionamiento de productos.

En el ámbito académico, es docente en la Universidad Anáhuac Mayab y la Universidad Tec Milenio, impartiendo asignaturas vinculadas a mercadotecnia, negocios internacionales y administración. Su experiencia profesional se integra a su práctica docente, brindando a los estudiantes una visión aplicada y actualizada del entorno comercial y digital.

SOBRE LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC MAYAB

MÁS DE 40 AÑOS FORMANDO LÍDERES EN EL SURESTE.

Una institución con vocación de excelencia, acreditaciones internacionales y una comunidad que impulsa el desarrollo profesional y humano de cada alumno.

En la **Universidad Anáhuac Mayab** hemos trabajado de manera constante para ofrecer los mejores programas educativos en la región, diseñando contenidos que responden a las demandas actuales de nuestra sociedad.

Nuestros programas integran conocimientos técnicos especializados con el desarrollo de habilidades de liderazgo, comunicación y trabajo en equipo, asegurando que cada egresado cuente con herramientas de alto valor y conexiones que impulsarán su crecimiento.

Miembros de:

uni>ersia

RECLA
Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

edx

Acreditados por:



FIMPES



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua



Comunidad de impacto

Claustro académico con experiencia real en la industria y una red de egresados con presencia nacional e internacional.



Formación integral

Programas diseñados para desarrollar profesionales con visión estratégica, valores sólidos y habilidades para transformar su entorno.

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

01

Entra a nuestra página

merida.anahuac.mx/educacion-continua 

02

Encuentra el programa de tu preferencia

Y ubica el botón “Solicitar información”

03

Llena el formulario de contacto

Encuétralo al final de la página del programa.

04

Espera tu correo de confirmación

Recibirás un mail con los pasos para completar tu inscripción. Síguelos y confirma tu lugar.

CONTACTO

Continúa tu crecimiento profesional



TU ASESOR

CARLOS CARRILLO

TEL (999) 942 48 00 Ext. 1613

MAIL carlos.carrillo@anahuac.mx

WEB merida.anahuac.mx/educacion-continua



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua