



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36013448	Manuel Antonio	Vigo	2023/2024

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
HOT	Hostalaría e turismo	CSHOT04	Dirección de cociña	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0503	Xestión administrativa e comercial en restauración	2023/2024	0	70	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA MORALES EIRIZ, CONSUELO RIOS REY (Subst.)
Outro profesorado	CONSUELO RIOS REY

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa.
RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.
RA6 - Deseña ofertas gastronómicas, e caracteriza e selecciona os elementos que as configuran e as súas variables.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.1 Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto.
CA1.2 Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados.
CA1.4 Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector.
CA1.6 Valoráronse os principios estruturais e organizativos das empresas de restauración como elementos fundamentais para a consecución dos obxectivos establecidos.
CA1.7 Identificáronse as principais diferenzas entre o mercado de produtos e o de servizos.
CA4.1 Recoñeceuse a normativa autonómica e/ou estatal sobre tipoloxía e clasificación dos establecementos de restauración.
CA4.2 Recoñecéronse os tipos de empresas tradicionais de restauración.
CA4.3 Identificáronse as novas tendencias empresariais en restauración.
CA4.4 Describiuse a tipoloxía das empresas de restauración segundo a normativa autonómica e/ou estatal.

Criterios de avaliación do currículo
CA4.5 Identifícanse os factores e as motivacións da demanda.
CA4.6 Clasifícase a clientela segundo a súa tipoloxía.
CA4.7 Caracterízanse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.
CA4.8 Investíganse as tendencias actuais da demanda.
CA4.9 Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta.
CA6.1 Caracterízanse os principais tipos de ofertas gastronómicas.
CA6.2 Relacionáronse as ofertas coas fórmulas de restauración.
CA6.3 Tivéronse en conta as características e as necesidades da clientela na confección de ofertas, así como as novas tendencias.
CA6.4 Considerouse o tipo de establecemento, a estacionalidade, a situación, o tipo de clientela e outros factores.

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa.
RA2 - Controla a xestión administrativa de áreas de restauración, para o que analiza a documentación e a información reflectida nela.
RA3 - Controla os orzamentos das áreas de produción, e recoñece e determina a estrutura dos niveis de aprovisionamento, gastos e ingresos do seu departamento ou establecemento, segundo o caso.
RA5 - Elabora o plan de comercialización propio das empresas de restauración, establece as características dos elementos que o conforman, e deseña estratexias e accións.
RA6 - Deseña ofertas gastronómicas, e caracteriza e selecciona os elementos que as configuran e as súas variables.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.3 Deseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.
CA1.5 Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás novas tendencias entre as empresas do sector.
CA2.1 Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración.
CA2.2 Recoñeceuse o circuíto da documentación e a finalidade no sector de restauración.
CA2.3 Deseñáronse sistemas de rexistro da información reflectida nela.
CA2.4 Identificáronse sistemas de arquivo da documentación xerada, emitida ou recibida.
CA2.5 Clasificouse a información que reflicte a documentación segundo as necesidades empresariais.
CA2.6 Recoñeceuse a normativa básica relativa á xestión da documentación.
CA2.7 Valorouse a importancia dunha correcta xestión da documentación administrativa, económica e financeira para mellorar o funcionamento empresarial ou departamental.
CA2.8 Establecéronse sistemas de facturación e cobramento.
CA2.9 Aplicáronse as novas tecnoloxías na xestión e na interpretación da documentación empresarial.
CA3.1 Identificáronse os tipos de orzamentos que afectan a planificación de empresas de restauración.
CA3.2 Caracterizáronse os elementos que conforman os orzamentos.
CA3.3 Elaboráronse orzamentos de diversos tipos para a organización e a planificación das empresas de restauración, así como de áreas dentro destas.
CA3.4 Establecéronse métodos de control orzamentario, xustificáronse racionalmente as posibles desviacións e aplicáronse medidas correctoras.
CA3.5 Calculáronse os prezos de venda das ofertas gastronómicas do establecemento.

Crterios de avaliación do currículo
CA3.6 Estableceuse a estrutura de custos en restauración
CA3.7 Determinouse o limiar de rendibilidade segundo a oferta gastronómica e o tipo de establecemento ou servizo.
CA3.8 Establecéronse criterios de avaliación de provedores e seleccionáronse os que mellor se adapten ás demandas empresariais.
CA3.9 Establecéronse métodos de valoración de existencias.
CA3.10 Aplicáronse sistemas ofimáticos e de comunicación na xestión departamental ou empresarial.
CA5.1 Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing.
CA5.2 Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización.
CA5.3 Deseñáronse as estratexias e as accións necesarias para realizar o plan de comercialización.
CA5.4 Realizouse a planificación económica do plan de comercialización.
CA5.5 Identificáronse sistemas de control do plan de márketing e das súas desviacións.
CA5.6 Deseñouse a presentación do plan de comercialización.
CA5.7 Valorouse a importancia da aplicación do plan de comercialización para alcanzar os obxectivos da empresa.
CA6.5 Definíronse as necesidades de variación e rotación da oferta.
CA6.6 Tivéronse en conta os principios básicos para o deseño físico da carta gastronómica.
CA6.7 Aplicáronse técnicas de promoción e publicidade.
CA6.8 Aplicáronse técnicas de márketing relacionadas cos prezos.
CA6.9 Controlouse o grao de satisfacción da clientela.

3. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

CA.1

Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados

Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto.

Deseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.

Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas de restauración.

Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás novas tendencias entre as empresas do sector.

Valoráronse os principios estruturais e organizativos das empresas de restauración como elementos fundamentais para a consecución dos obxectivos establecidos.

Identificáronse as principais diferenzas entre o mercado de produtos e o de servizos.

CA.2

Recoñeceuse o circuío da documentación e a finalidade no sector de restauración.

Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración.

Deseñáronse sistemas de rexistro da información reflectida nela.

Identificáronse sistemas de arquivo da documentación xerada, emitida ou recibida.

Clasificouse a información que reflecte a documentación segundo as necesidades empresariais.

Recoñeceuse a normativa básica relativa á xestión da documentación.

Valorouse a importancia dunha correcta xestión da documentación administrativa, económica e financeira para mellorar o funcionamento empresarial ou departamental.

Establecéronse sistemas de facturación e cobramento.

Aplicáronse as novas tecnoloxías na xestión e na interpretación da documentación empresarial.

CA.3

Identificáronse os tipos de orzamentos que afectan a planificación de empresas.

Caracterizáronse os elementos que conforman os orzamentos.

Elaboráronse orzamentos de diversos tipos para a organización e a planificación das empresas de restauración, así como de áreas dentro destas.

Establecéronse métodos de control orzamentario, xustificáronse racionalmente as posibles desviacións e aplicáronse medidas correctoras.

Calculáronse os prezos de venda das ofertas gastronómicas do establecemento.

Estableceuse a estrutura de custos en restauración.



Determinouse o limiar de rendibilidade segundo a oferta gastronómica e o tipo de establecemento ou servizo.
Establecéronse criterios de avaliación de provedores e seleccionáronse os que mellor se adaptan ás demandas empresariais.
Establecéronse métodos de valoración de existencias.
Aplicáronse sistemas ofimáticos e de comunicación na xestión departamental ou empresarial.

CA.4

Recoñeuse a normativa autonómica e/ou estatal sobre tipoloxía e clasificación dos establecementos de restauración.
Recoñecéronse os tipos de empresas tradicionais de restauración.
Identificáronse as novas tendencias empresariais en restauración.
Describiuse a tipoloxía das empresas de restauración segundo a normativa autonómica e/ou estatal.
Identificáronse os factores e as motivacións da demanda.
Clasificouse a clientela segundo a súa tipoloxía.
Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.
Investigáronse as tendencias actuais da demanda.
Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta.

CA.5

Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing.
Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización.
Deseñáronse as estratexias e as accións necesarias para realizar o plan de comercialización.
Realizouse a planificación económica do plan de comercialización.
Identificáronse sistemas de control do plan de márketing e das súas desviacións.
Valorouse a importancia da aplicación do plan de comercialización para alcanzar os obxectivos da empresa.

CA.6

Relacionáronse as ofertas coas fórmulas de restauración.
Caracterizáronse os principais tipos de ofertas gastronómicas.
Tivéronse en conta as características e as necesidades da clientela na confección de ofertas gastronómicas.
Considerouse o tipo de establecemento, a estacionalidade, a situación, o tipo de clientela e outros factores.
Definíronse as necesidades de variación e rotación da oferta.
Tivéronse en conta os principios básicos para o deseño físico da carta.

Aplicáronse técnicas de promoción e publicidade.
Aplicáronse técnicas de márketing relacionadas cos prezos.
Controlouse o grao de satisfacción da clientela.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

As probas cualificaranse de 0 a 10 puntos cada unha. Estas probas terán carácter eliminatorio. Para a superación da primeira proba deberase obter unha puntuación igual ou superior a 4 puntos.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento**4.a) Primeira parte da proba**

PRIMERA PARTE DA PROBA

CARACTERÍSTICAS E INSTRUMENTOS DE AVALIACIÓN: terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita que versará sobre una mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Esta parte poderá estar formada por un ou varios bloques. Estes bloques poderían ser: preguntas tipo test, preguntas curtas, recheo de ocios ou preguntas a desenvolver. O tempo máximo da primeira parte da proba será de 1,5 hora aproximadamente.

MATERIAL NECESARIO: bolígrafo azul

4.b) Segunda parte da proba

SEGUNDA PARTE DA PROBA

CARACTERÍSTICAS E INSTRUMENTOS DE AVALIACIÓN: consistirá no desenvolvemento de un ou de varios supostos prácticos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Esta parte poderá estar formada por un ou varios bloques. Estes bloques consistirán na realización de exercicios de cálculo que amosen competencia nos criterios de avaliación. O tempo máximo da segunda parte da proba será de 2 horas y media aproximadamente.

MATERIAL NECESARIO: bolígrafo azul e calculadora.