

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
15016000	Compostela	Santiago de Compostela	2021/2022

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	Sesiós semanais	Horas anuais	Sesiós anuais
MP0503	Xestión administrativa e comercial en restauración	2021/2022	0	70	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	IRIA CAJUSO BECERRA, MÓNICA ROUCO BOTANA, MARÍA JIMENO RODRÍGUEZ (Subst.)
Outro profesorado	

Estado: Supervisada

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.
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.
RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.
RA5 - Elabora o plan de comercialización propio das empresas de restauración, establece as características dos elementos que o conforman, e diseña estratexias e accións.
RA6 - Diseña 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.
CA1.3 Diseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.
CA1.4 Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector.
CA1.5 Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás 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.
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 Diseñáronse 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.

Criterios de avaliación do currículo

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.

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.

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.

CA4.5 Identificáronse os factores e as motivacións da demanda.

CA4.6 Clasificouse a clientela segundo a súa tipoloxía.

CA4.7 Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.

CA4.8 Investigáronse as tendencias actuais da demanda.

CA4.9 Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta.

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.

CA6.1 Caracterizáronse os principais tipos de ofertas gastronómicas.

CA6.2 Relacionáronse as ofertas coas fórmulas de restauración.

Criterios de avaliación do currículo

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.

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.

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.

RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.

RA5 - Elabora o plan de comercialización propio das empresas de restauración, establece as características dos elementos que o conforman, e diseña estratexias e accións.

RA6 - Diseña 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

CA1.1 Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto.

CA1.2 Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados.

CA1.3 Diseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.

CA1.4 Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector.

CA1.5 Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás 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.

CA2.1 Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración.

Critérios de avaliación do currículo

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.

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 adaptan ás demandas empresariais.

CA3.9 Establecéronse métodos de valoración de existencias.

CA3.10 Aplicáronse sistemas ofimáticos e de comunicación na xestión departamental ou empresarial.

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.

CA4.5 Identificáronse os factores e as motivacións da demanda.

CA4.6 Clasificouse a clientela segundo a súa tipoloxía.

CA4.7 Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.

CA4.8 Investigáronse as tendencias actuais da demanda.

CA4.9 Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta.

Criterios de avaliación do currículo

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.

CA6.1 Caracterizáronse 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.

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 exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Son mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva:

CA1.1 - Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto.

CA1.2 - Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados.

CA1.3 - Deseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.

CA1.4 - Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector.

CA1.5 - Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás novas tendencias entre as empresas do sector.

CA1.7 - Identificáronse as principais diferenzas entre o mercado de produtos e o de servizos.

CA2.1 - Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración.

CA2.2 - Recoñeceuse o círculo da documentación e a finalidade no sector de restauración.

- CA2.4 - Identifícanse sistemas de arquivo da documentación xerada, emitida ou recibida.
- CA2.5 - Clasifícase 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 - Identifícanse 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.
- 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 adaptan ás demandas empresariais.
- CA3.9 - Establecéronse métodos de valoración de existencias.
- CA3.10 - Aplicáronse sistemas ofimáticos e de comunicación na xestión departamental ou empresarial.
- 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 - Identifícanse as novas tendencias empresariais en restauración.
- CA4.4 - Describiuse a tipoloxía das empresas de restauración segundo a normativa autonómica e/ou estatal.
- CA4.5 - Identifícanse os factores e as motivacións da demanda.
- CA4.6 - Clasifícase a clientela segundo a súa tipoloxía.
- CA4.7 - Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.
- CA4.8 - Investigáronse as tendencias actuais da demanda.
- CA4.9 - Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta.
- 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 - Identifícanse sistemas de control do plan de márketing e das súas desviacións.
- CA5.7 - Valorouse a importancia da aplicación do plan de comercialización para alcanzar os obxectivos da empresa.
- CA6.1 - Caracterizáronse 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.
- 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.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

Tal e como se manifesta na ORDE do 5 de abril de 2013, pola que se regulan as probas para a obtención dos títulos de técnico e de técnico superior de ciclos formativos de formación profesional, dos establecidos ao abeiro da lei oránica 2/2006, do 3 de maio, de educación, a valoración da adquisición dos resultados de aprendizaxe de cada módulo profesional levarase a cabo a través da realización dunha proba dividida en dúas partes:

PRIMEIRA PARTE. Terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita que versará sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. O profesor ou a profesora do módulo profesional, cualificará esta primeira parte da proba de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Ademais, se a primeira parte da proba se subdividise en bloques, cada bloque terá o mesmo peso na cualificación, pero será de carácter obrigatorio obter unha puntuación mínima en cada un destes para poder obter a nota da primeira parte como suma das cualificacións dos distintos bloques. No caso de que en algún bloque non estea calificado coa puntuación mínima, esta primeira parte da proba será calificada cun máximo de catro puntos. A cualificación mínima de cada bloque, de ser o caso, será a metade da cualificación do devandito bloque.

SEGUNDA PARTE. Terá carácter eliminatorio e deberá deseñarse cos criterios de avaliación do módulo relacionados cos coñecementos prácticos que deberá demostrar a persoa aspirante. 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. O profesor ou a profesora do módulo profesional, cualificará esta segunda parte da proba de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos. As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte.

Ademais se a segunda parte da proba se subdividise en bloques, cada bloque terá o mesmo peso na cualificación pero será de carácter obrigatorio obter unha puntuación mínima en cada un destes para poder obter a nota da segunda parte como suma das cualificacións dos distintos bloques. No caso de que algún bloque non estea calificado coa puntuación mínima, esta segunda parte da proba será calificada cun máximo de catro puntos. A cualificación mínima de cada bloque, de ser o caso, será a metade da cualificación do devandito bloque.

A cualificación final correspondente da proba de cada módulo profesional será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada unha das partes, expresada con números enteiros, redondeada á unidade máis próxima. No caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarse será de catro puntos.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

CARACTERÍSTICAS: terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita que versará 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 poderían ser: preguntas tipo test, preguntas curtas, recheo de ocios ou preguntas a desenvolver. O tempo máximo da primeira parte da proba será de 3 horas.

MATERIAL NECESARIO: bolígrafo azul (non se permitirá a utilización de outro material distinto ao aquí exposto).

4.b) Segunda parte da proba

CARACTERÍSTICAS: terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita que versará 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.

Esta parte da proba terá carácter eliminatorio e 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 poderían consistir na realización de: exercicios de cálculo, probas de execución, probas orais, comentarios e análise de texto e/ou imaxes, O tempo máximo da segunda parte da proba será de 3 horas.

MATERIAL NECESARIO: bolígrafo azul, calculadora científica, lápis ou ceras de cores, regra. No caso de precisar programas informáticos ou equipos informáticos, estes serán facilitados polo centro.