



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36013448	Manuel Antonio	Vigo	2024/2025

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 adultos

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	2024/2025	2	70	70

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ALASKA CLARA PAZO CALDERÓN
Outro profesorado	

Estado: Supervisada



2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

A grande expansión e consolidación das empresas dedicadas á restauración colectiva (centros sanitarios, centros escolares, empresas, centros de lecer, etc) e as novas formas e tendencias na restauración comercial que abranguen unha ampla gama de conceptos, demanda profesionais do sector que saiban adecuarse ás novas estruturas organizativas identificando tendencias gastronómicas aplicando os principios básicos de dietética e nutrición e a normativa europea, estatal e autonómica.

3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	Os establecementos de restauración.	Conceptos relacionados coa xestión empresarial dos establecementos de restauración.	14	25
2	A área económica-administrativa da restauración.	Documentación, elaboración de informes e xestión nos establecementos de restauración.	16	25
3	A comercialización en restauración.	Estudar a importancia que ten o acercar o produto ó cliente e as diferentes alternativas que se utilizan para iso.	20	25
4	O deseño das ofertas gastronómicas.	Conocer cal é o tratamento e a xestión que os establecementos de restauración realizan nas súas ofertas gastronómicas.	20	25

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Os establecementos de restauración.	14

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa.	SI
RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.	NO



4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
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.
CA1.6 Valoráronse os principios estruturais e organizativos das empresas de restauración como elementos fundamentais para a consecución dos obxectivos establecidos.
CA1.7 Identifícanse 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 Identifícanse as novas tendencias empresariais en restauración.
CA4.4 Describiuse a tipoloxía das empresas de restauración segundo a normativa autonómica e/ou estatal.

4.1.e) Contidos

Contidos
Obxectivos empresariais: tipos.
Tipos de plans nas empresas de restauración.
Planificación: concepto, proceso e terminoloxía básica.
Etapas da planificación.



Contidos
Ferramentas da análise estratéxica: análise de vulnerabilidade, clasificación estratéxica de produtos, análise DAFO, etc. Modelos organizativos de empresas de restauración: conceptualización, tipos de organización e tendencias. Organigramas: concepto e clases Deseño e interpretación de organigramas de empresas de restauración. Características diferenciadoras do mercado de servizos fronte ao de produtos. Normativa autonómica e estatal sobre a tipoloxía e a clasificación dos establecementos de restauración. Empresas tradicionais de restauración. Novas tendencias empresariais en restauración. Tipos de empresas de restauración segundo a normativa.

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	A área económica-administrativa da restauración.	16

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Controla a xestión administrativa de áreas de restauración, para o que analiza a documentación e a información reflectida nela.	SI
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.	SI

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Xustifícase a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración.
CA2.2 Recoñeceuse o circuíto da documentación e a finalidade no sector de restauración.



Criterios de avaliación
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.



4.2.e) Contidos

Contidos
Obxectivos da xestión documental.
0Novas tecnoloxías na xestión e na interpretación dos documentos.
Circuíto da documentación. Finalidade e relación entre documentos.
Sistemas de rexistro da documentación.
Sistemas e métodos de arquivo da documentación.
Información documental derivada das necesidades departamentais.
Normativa de xestión documental: protección de datos.
Documentación (albarás, facturas, pedidos, contratos con provedores e clientes, etc.) e a súa normativa.
Valoración da importancia da xestión documental.
Medios de pagamento e de cobramento en hostalaría.
Orzamento: concepto, tipoloxía e elementos que o integran.
0Selección de provedores: puntos para avaliar, valoración e toma de decisións.
Determinación dos niveis mínimos de solicitude de pedido, existencias mínimas e máximas, e rotura de existencias.
Métodos de valoración de existencias: PMP, FIFO, etc.
Novas tecnoloxías aplicadas á xestión departamental.
Elaboración do orzamento.
Control orzamentario: desviacións e medidas correctoras.
Determinación do prezo de venda das ofertas gastronómicas.
Técnicas de fixación de prezos.
Realización de escandallos.
Elementos que integran a estrutura de custos en restauración.



Contidos
Cálculo de custos en restauración.
Limiar de rendibilidade.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	A comercialización en restauración.	20

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.	NO
RA5 - Elabora o plan de comercialización propio das empresas de restauración, establece as características dos elementos que o conforman, e diseña estratexias e accións.	SI

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
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.
CA5.1 Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing.
CA5.2 Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización.



Criterios de avaliación
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.

4.3.e) Contidos

Contidos
Factores e motivacións que inflúen na demanda.
Clasificación da clientela.
Demanda: concepto e elementos.
Tendencias actuais da demanda.
Posición do produto: definición e metodoloxía.
Concepto e obxectivos do plan de comercialización ou de márketing.
Estratexias e accións nun plan de comercialización en restauración.
Etapas do plan de comercialización.
Fases do plan de comercialización: analítica, estratéxica, operativa e de avaliación ou control.
Confección do plan de comercialización.

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	O deseño das ofertas gastronómicas.	20



4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA6 - Deseña ofertas gastronómicas, e caracteriza e selecciona os elementos que as configuran e as súas variables.	SI

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
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.

4.4.e) Contidos

Contidos
Descrición, caracterización e tipos de ofertas.
Ofertas básicas (menús, cartas, bufé, etc.): descrición e análise
Elementos e variables das ofertas gastronómicas.



Contidos
Factores que cómpre ter en conta para o deseño de ofertas atendendo a criterios de equilibrio nutricional, estacionalidade, tipo de establecemento, situación do establecemento, tipo de clientela, persoas con necesidades alimentarias específicas, etc.
Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas.
Principios básicos para o deseño físico dunha carta gastronómica: tipo de papel, formato, cor, colocación da oferta, etc.
Merchandising da carta e promoción da oferta de produtos.
Métodos de fixación de prezos: menú engineering , principio de Omnes, clasificación estratéxica, etc.
Medición das expectativas da clientela.

5. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os criterios de cualificación para a avaliación do alumnado realizaranse tendo en conta dous parámetros: Contidos, procedementos.

CONTIDOS:

- Farase unha proba escrita (obligatoria e presencial) por cada avaliación
- Este apartado suporá un 90% da nota final de cada unha das avaliacións. A nota máxima neste apartado será de 9 puntos sobre 10 e será obrigatorio obter 5 puntos para superar positivamente esta proba.
- Neste exame avaliaranse os contidos teórico-prácticos dese trimestre.
- Poderá incluír preguntas de desenvolvemento, preguntas curtas, completar cadros ou tipo test (respostas alternativas) relativas ao temario.
- Se algún alumno/a incorrese no desenvolvemento das probas en prácticas fraudulentas, dita proba seralle retirada e avaliarase con cero puntos.

PROCEDEMENTOS:

- Este apartado suporá un 10% da nota final de cada unha das avaliacións. A nota máxima neste apartado será de 1 punto sobre 10
- Consistirá en: Tarefas, traballos e presentacións (voluntarias e telemáticas).
- Nestas probas avaliaranse os contidos prácticos cunha puntuación de ata 1 punto.

Os traballos deberán conter como mínimo:

- Índice.



- Introducción.
- Contido.
- Conclusión.
- Fontes bibliográficas ou de outra índole.
- Os contidos axustaranse ao solicitado, terán interese informativo e calidade científica.

CÁLCULO DA NOTA FINAL:

A nota, que consistirá na suma de ámbalas dúas partes (sempre que se acade a avaliación positiva na proba obrigatoria) será numérica: Do 1 ao 10 sen decimais.

A asistencia ás sesións presenciais e a participación nos foros terán carácter voluntario e non serán avaliábeis.

Os mínimos esixíbeis son os recollidos no apartado 4C desta programación.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Recuperacións: O alumnado que non supere os mínimos esixíbeis nunha única avaliación, poderá realizar a correspondente recuperación no mes de xuño. A recuperación consistirá nunha proba dos contidos teóricos-prácticos da avaliación non superada, valorarase ata 10 puntos e será necesario obter un mínimo de 5 puntos para poder superala.

Nota: Non se farán probas de recuperación para subir nota.

Avaliación final: O alumnado que non supere os mínimos esixíbeis do módulo poderá realizar unha proba de avaliación final no mes de xuño. O exame consistirá nunha proba dos contidos teóricos-prácticos de todo o módulo. Valorarase ata 10 puntos e será necesario obter un mínimo de 5 puntos para poder superala.

Nota: A non asistencia ás probas de avaliación supoñerá a non superación dos contidos mínimos esixíbeis.



6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Nos módulos a distancia non existe a perda de dereito a avaliación continua

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

Avaliarase o proceso de ensino, mediante a avaliación da práctica docente e a programación.
A avaliación da práctica docente realizarase coas enquisas que lles serán entregadas ao alumnado.

Os aspectos a avaliar da programación serán:

- Selección, distribución e secuenciación dos contidos.
- Adecuación dos criterios de avaliación.
- Idoneidade dos criterios de avaliación.
- Idoneidade das actividades de ensino-aprendizaxe.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

A avaliación inicial permitirá coñecer todo o relacionado coa motivación do alumnado, a actitude coa que se enfronta ao proceso de ensinanza-aprendizaxe, os coñecementos que ten sobre a materia que se vai impartir e as dificultades que poida ter alumno/a con respecto ao proceso de ensinanza-aprendizaxe.

Para a súa aplicación empregarase un cuestionario de coñecementos iniciais (baseados nos contidos do módulo)

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Incidindo nas necesidades propias de cada un dos alumnos/as, individualmente poderán propoñerse medidas de reforzo educativo que poderán incluír:

- Elaboración de pequenos cuestionarios, exercicios prácticos, pequenos traballos de búsqueda de información, de forma individualizada.
- Repetición de prácticas
- Axustes na metodoloxía, adaptando as axudas e recursos pedagóxicos ás necesidades dos alumnos/as



-Actividades diferenciadas, propoñendo, aos alumnos/as que presenten algunha dificultade para traballar certos contidos, actividades que lles permitan aproximarse a estes, ou ben actividades de ampliación na materia, para aqueles alumnos con maiores capacidades.

En caso necesario haberá unha coordinación co departamento de orientación, que dará a súa visión de cal é o xeito de proceder e de facilitar ao alumnado a súa aprendizaxe.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

É importante sinalar que ao longo do módulo se traballará coa educación en valores non só a través do traballo con actitudes recollidas no currículo do módulo, senón a través de distintos contidos inherentes ao noso traballo de aula-taller-obradoiro, para este módulo podemos destacar:

-Educación para a igualdade: Estará sempre presente, xa que logo, en ningún momento se fará diferenza entre o noso alumnado por causa do seu sexo, raza, crenzas ou calquera outra característica de diferenciación entre as persoas.

-Educación ambiental: É fundamental fomentar o respecto ao medio ambiente e mesmo fomentar o correcto emprego dos medios de que se dispón sen desperdiciar papel, consumo de auga, electricidade, etc., insistir na reciclaxe e na conservación.

-Educación para a saúde: É importante adquirir bos hábitos posturais no traballo, así como uns adecuados hábitos de saúde e limpeza ou unha adecuada hixiene ocular ou visual nun sistema educativo e laboral onde os ordenadores toman cada día un papel máis importante, sen esquecer que a nivel profesional (tendo en conta nas situacións en que exercerán o seu traballo) deben ter en conta a súa saúde persoal e a do usuario como elementos cotiás do seu emprego.

-Educación para a convivencia: Procurarase a resolución de conflitos fomentando o diálogo baseado no respecto, e, procurando atopar solucións de consenso de xeito democrático. Por exemplo: achegas de propostas ou ideas á hora de fixar condicións de entrega de traballos, datas de probas, etc.

-Educación do consumidor: Fomentando entre os alumnos un consumo responsable, tanto dos seus propios materiais como os do centro e o ciclo (aula, material informático,talleres,...)

-Interculturalidade: Traballando dende o principio de respecto as distintas culturas e xeitos de entender o mundo; entendendo isto como un enriquecemento; sinalar a este respecto, a cada vez máis frecuente presenza nas nosas aulas de alumnos de outras culturas que nos axudan a interpretar que non todas as realidades son iguais.

-Consideraremos tamén de xeito transversal e como valor importante na Formación Profesional a orientación profesional polo carácter teórico e práctico que posúe o módulo e o ciclo, impregnando de funcionalidade cada unha das actividades que realicemos e contextualizándoas, sem-pre que sexa posible, no noso contorno socioeconómico.



9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Feiras do sector.
Visitas guiadas.
Visitas a diferentes empresas do sector.
Sen perxuízo de que se poidan realizar outras actividades.

10.Outros apartados

10.1) AVALIACIÓN DAS UNIDADES DIDÁCTICAS

En canto a avaliación poderase levar a cabo mediante traballos individuais, grupais, exámenes ou probas escritas, así como a realización de tarefas.