



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	CSHOT05	Dirección de servizos de restauración	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	2024/2025	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 DE LOS ÁNGELES PAZOS RODRÍGUEZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión departamento



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 deseña estratexias e accións.
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.
CA1.3 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.



Criterios de avaliación do currículo
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 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.



Criterios de avaliación do currículo
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.



Criterios de avaliación do currículo
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.

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 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 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 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.



Criterios de avaliación do currículo
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.



Criterios de avaliación do currículo
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.
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 exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

CRITERIOS AVALIACIÓN

RA1. Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa.

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

_ RA2. Controla a xestión administrativa de áreas de restauración, para o que analiza a documentación e a información reflectida nela.

- 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.

_ 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.

- 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.

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

- 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.

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

- CA5.1. Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing.
- CA5.2. Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización.
- CA5.3. Diseñáronse 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. Diseñouse a presentación do plan de comercialización.
- CA5.7. Valorouse a importancia da aplicación do plan de comercialización para alcanzar os obxectivos da empresa.

_ RA6. Diseña ofertas gastronómicas, e caracteriza e selecciona os elementos que as configuran e as súas variables.

- 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..

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN.

En concreto, a nota global será a que corresponda despois de aplicar os criterios que se detallan a continuación:

Proba Teórica suporán o 80% do total da nota. Nesta proba avaliaránse os contidos teóricos. Poderá estar composta por preguntas cortas, preguntas a desenrolar e preguntas tipo test.

Proba Práctica suporá o 20% do total da nota. Nesta proba avaliaránse os contidos prácticos. Poderá estar composta por preguntas cortas, preguntas a relacionar ou tipo test.

A cualificación resultará de sumar as puntuacións das dúas partes, sempre que supere os mínimos establecidos. Para que un alumno obteña unha puntuación positiva na avaliación será necesario acadar unha puntuación mínima de 50% de cada parte da proba.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN.

En concreto, a nota global será a que corresponda despois de aplicar os criterios que se detallan a continuación:

Proba Teórica suporán o 80% do total da nota. Nesta proba avaliaránse os contidos teóricos. Poderá estar composta por preguntas cortas, preguntas a desenrolar e preguntas tipo test.

Para que un alumno obteña unha puntuación positiva na avaliación será necesario acadar unha puntuación mínima de 50% desta proba.



Instrumentos;

O alumnado que se presente a esta proba terá que traer bolígrafo azul y calculadora.

4.b) Segunda parte da proba

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN.

En concreto, a nota global será a que corresponda despois de aplicar os criterios que se detallan a continuación:

Proba Práctica suporá o 20% do total da nota. Nesta proba avaliaránse os contidos prácticos. Poderá estar composta por preguntas cortas, preguntas a relacionar ou tipo test.

Para que un alumno obteña unha puntuación positiva na avaliación será necesario acadar unha puntuación mínima de 50% desta proba.

Instrumentos;

O alumnado que se presente a esta proba terá que traer bolígrafo azul y calculadora.