

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL:
GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN RESTAURACIÓN (código 0503)
126 horas

CONTENIDOS: Los mencionados de forma explícita en la **Orden de 16 de junio de 2011, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Dirección de Cocina.**

- **Contenidos impartidos durante la 1ª Evaluación parcial:**

U.T. 0. Presentación del módulo (3 horas)

U.T. 1. Estructura del sector de la restauración. Planificación y organización empresarial (20 horas)

- Clasificación de establecimientos de restauración
- La planificación empresarial
- Modelos organizativos en empresas de restauración

U.T.2. Análisis de los estados financieros (22 horas)

- Elementos patrimoniales
- Interpretación de las masas y submasas patrimoniales
- Análisis de la estructura financiera y económica
- Relación óptima entre recursos propios y recursos ajenos
- Herramientas de análisis. El balance y la cuenta de explotación

U.T. 3. Gestión documental en establecimientos de restauración (14 horas)

- Circuito de la documentación. Finalidad y relación entre documentos
- Sistemas y métodos de archivo de la documentación
- Valoración de la importancia de la gestión documental y de la información generada

U.T. 4. Gestión presupuestaria (20 horas)

- Concepto de presupuestos y tipologías
- Elementos que integran los presupuestos. Estructura
- Elaboración de presupuestos en empresas de restauración
- Control presupuestario. Desviaciones y medidas correctoras

- **Contenidos de la 2ª Evaluación parcial:**

U.T. 4. Gestión presupuestaria (5 horas)

- Concepto de presupuestos y tipologías
- Elementos que integran los presupuestos. Estructura
- Elaboración de presupuestos en empresas de restauración
- Control presupuestario. Desviaciones y medidas correctoras

U.T. 5 Diseño de ofertas gastronómicas (21 horas)

- Descripción, caracterización y tipos de ofertas
- Elementos y variables de las ofertas gastronómicas

- Ofertas básicas. Menús, cartas, buffet y otras. Descripción y análisis
- Factores a tener en cuenta para el diseño de ofertas.

U.T.6 El plan de comercialización (21 horas)

- Concepto y objetivos del plan de comercialización
- Estrategias y acciones en un plan de comercialización en restauración
- Planificación económica del plan de comercialización
- Sistemas de control, desviaciones y medidas correctoras.

CONTENIDOS TRANSVERSALES:

Podemos destacar:

- Educación para la salud (en todas las unidades).
- El consumo responsable (en todas las unidades).
- Conocer los derechos del Consumidor y la existencia de Organismos que se encargan de su defensa (en todas las unidades).
- Educación para la paz, convivencia y solidaridad en el puesto de trabajo (en todas las unidades).

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN: Los recogidos en la Orden de 16 de junio de 2011, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Dirección de Cocina.

ACTIVIDADES DIDÁCTICAS:

- U.T. 0: Presentación del módulo y de la dinámica general de clase, metodología, actividades, criterios de evaluación
- U.T. 1: Exposición y explicación del concepto de Organización. Análisis de los distintos tipos de Organigramas según tipo de empresa del sector. Explicación de la importancia de la coordinación y comunicación entre los distintos departamentos. Realización de supuestos prácticos en los que se deben marcar objetivos y planes específicos para una empresa de restauración determinada. Visita de página web para consultar la normativa que regula el sector. Explicación de la fase de Planificación y de los principales objetivos perseguidos en las empresas del sector. Análisis de planes y de los objetivos estipulados para determinadas empresas del sector.
- U.T. 2: Explicación del concepto de contabilidad de empresa y los documentos contables. Análisis de su utilidad en las empresas del sector. Análisis e interpretación de balances y cuentas de resultados
Realización de supuestos prácticos relacionados con los balances y los elementos patrimoniales de una empresa.
- T. 3: Análisis y cumplimentación de documentos relacionados con el proceso de compra y de gestión
- U.T. 4: Exposición del concepto de presupuestos y los diferentes tipos. Realización de supuestos prácticos en los que los alumnos elaboraran presupuestos. Supuestos prácticos de cálculo de desviaciones presupuestaria.
- U.T. 5: Descripción y análisis de las diferentes ofertas gastronómicas. Los alumnos realizarán supuestos prácticos en los que diseñarán diferentes ofertas gastronómicas para diferentes

empresas del sector teniendo en cuenta los criterios explicado por el profesor.

- U.T. 6: Explicación del concepto y las diferentes etapas de un Plan de Comercialización. Supuesto práctico en el que el alumno en grupo realizará un plan de comercialización para una determinada empresa del sector.

Actividades de refuerzo/ampliación. A aquellos alumnos/as que tengan dificultades durante el proceso de enseñanza-aprendizaje, se les pedirá la repetición sistemática de pequeñas prácticas centradas en la asimilación de los contenidos mínimos del módulo. Como actividades de ampliación, para aquellos alumnos/as que hayan demostrado un especial interés en los contenidos propuestos o una especial consecución de los objetivos, se contemplará la posibilidad de pedirles trabajos de investigación en los que vayan relacionando contenidos tratados en las distintas unidades de trabajo.

Actividades de evaluación. La evaluación de los contenidos se realizará a través de las actividades propuestas para cada unidad de trabajo, de las pruebas escritas que se programarán para cada una de aquellas y de la observación en clase.

Actividades de recuperación. Se centrarán en la repetición de las actividades solicitadas (primero con ayuda de la profesora como guía para después, ir pidiéndoles progresivamente mayor autonomía en la realización de éstas), y la realización de pruebas escritas centradas en los contenidos mínimos.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:

La evaluación será continua y formativa y tendrá como fin esencial determinar en qué medida se van alcanzando los resultados de aprendizaje del módulo, por lo que se podrán introducir las modificaciones que se consideren necesarias en la metodología y las estrategias utilizadas.

Se realizará una evaluación inicial en el mes de octubre, una evaluación parcial en el mes de diciembre, una segunda evaluación parcial en el mes de marzo y una última evaluación final en el mes de junio en base a:

- Criterios aptitudinales: Referidos a la profundidad con la que sea tratada cada Unidad de Trabajo.
- Criterios actitudinales: Referidos al comportamiento en clase, la relación con los compañeros, integración al grupo, iniciativa y atención concentrada. **Se tendrá muy en cuenta la puntualidad como base para la creación de buenos hábitos para la futura inserción laboral.**

Los criterios de calificación en las evaluaciones parciales serán los siguientes:

- Pruebas escritas: Un **50 %** será el resultado de las pruebas objetivas realizadas sobre los contenidos conceptuales.
- Trabajos: Un **30 %** de la nota corresponderá a trabajos y actividades desarrolladas sobre los contenidos conceptuales tratados en clase. La presentación de los diferentes

trabajos o actividades deberá realizarse en la fecha establecida previamente, salvo presentación de la debida justificación, en cuyo caso se admitirá en fecha posterior.

▪ Asistencia y participación: Un **20 %** será resultado de la actitud positiva y la participación en clase.

• Para aprobar el módulo, en cada una de las evaluaciones, se deberá obtener una calificación media de 3 puntos (antes de aplicar el porcentaje de ponderación) en cada una de los bloques de contenidos a evaluar.

- Al finalizar cada trimestre académico se realizará un examen escrito de evaluación en el que se recogerán todos los contenidos impartidos durante dicho período.
- No se recogerá ningún trabajo o actividad fuera de la fecha establecida para su entrega, salvo que se justifique debidamente la imposibilidad de su entrega, por lo que se tendrán en cuenta los mismos criterios que para la justificación de faltas de asistencia a clase.
- El alumno/a que supere el 25% de faltas, justificadas o no, perderá el derecho de evaluación continua y sólo podrá presentarse a los exámenes de la evaluación final.
- La falta de asistencia a las horas previas a la realización de una prueba escrita, se considerará como una actitud negativa, a valorar en la evaluación del módulo. También se considerará una actitud negativa el no traer a clase el material escolar que la profesora haya determinado.
- Sólo se considerarán faltas de asistencia justificadas aquellas que se acrediten debidamente mediante documento escrito: certificado médico, deber inexcusable, etc.
- Las sesiones de recuperación se realizarán antes de la última evaluación parcial, prestando especial atención a las carencias observadas en el proceso de aprendizaje de los alumnos:
 - Se realizarán exámenes escritos en base a los contenidos mínimos marcados.
 - Se considerará apto con una nota mínima de 5.
 - Las actividades o trabajos no presentados o calificados como no aptos, deberán presentarse o repetirse hasta que su evaluación sea positiva.

Recuperación de contenidos no superados:

- El alumnado que no supere el módulo en evaluación parcial deberá asistir a clase durante el período comprendido entre la última evaluación parcial y la evaluación final. Durante dicho período se realizarán las oportunas pruebas escritas y se programarán actividades encaminadas a la evaluación positiva del módulo.
- Los alumnos/as que hayan obtenido una calificación final positiva podrán mejorar dicha calificación mediante las oportunas pruebas escritas y actividades que se planteen durante el período anteriormente citado.

PROFESOR/A RESPONSABLE DEL MÓDULO PROFESIONAL DURANTE EL CURSO 2015-16
Noelia Ramírez Ortiz