

I.E.S. GRAN CAPITÁN

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

MÓDULO PROFESIONAL:
GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN
RESTAURACIÓN

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR
DIRECCIÓN DE COCINA
Y
DIRECCIÓN DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN

VIGENCIA: 2019/2020 a 2022/2023



GUIÓN DE CONTENIDOS

1. Descripción del módulo
2. Competencias profesionales, personales y sociales relacionadas
3. Objetivos generales a los que contribuye el módulo
4. Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación
5. Bloques de contenidos básicos
6. Listado de UDD
7. Tabla general relacionando OG, CPPS, RA, UD, temporalización y duración en sesiones
8. Detalle de las unidades didácticas o de trabajo (para cada una)
9. Contenidos transversales
10. Orientaciones pedagógicas y líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje
11. Metodología:
 - 11.1. Del proceso de enseñanza
 - 11.2. Del tiempo, espacio y agrupamientos
 - 11.3. Materiales y recursos didácticos (incluidos los libros para uso del alumnado)
12. Medidas de Atención a la diversidad y adaptaciones curriculares no significativas para el alumnado que presente necesidades educativas especiales.
13. Evaluación
 - 13.1. Instrumentos
 - 13.2. Ponderación sobre la nota de cada RA
 - 13.3. Requisitos para una calificación positiva
14. Actividades de refuerzo
15. Actividades de mejora de resultados y ampliación
16. Pérdida de evaluación continua (*indicar que se establece en el ROF*)
17. Procedimiento para el seguimiento de la programación
18. Bibliografía y webgrafía

1. DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Toda la información básica del Módulo **Gestión administrativa y comercial en restauración** se encuentra recogida en la siguiente tabla:

Descripción		
Identificación	Código	0503
	Módulo Profesional	Gestión administrativa y comercial en restauración
	Familia Profesional	Hostelería y Turismo
	Título	Dirección de Cocina/Dirección de Servicios de Restauración
	Grado	Superior
Distribución horaria	Curso	2º
	Horas	126
	Horas Semanales	6
Tipología de módulo	Asociado a UC:	UC1099_3: Realizar la gestión económico-financiera de un establecimiento de restauración. UC1101_3: Diseñar y comercializar ofertas de restauración. UC1063_3: Diseñar ofertas gastronómicas.
	Transversal	No
	Soporte	No
Síntesis del módulo	Este módulo contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones de gestión administrativa, financiera y comercial de un departamento o establecimiento de restauración.	

2. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES RELACIONADAS

De las competencias profesionales, personales y sociales que habrán adquirido los alumnos cuando finalicen el ciclo, la formación de este módulo contribuye a alcanzar las siguientes:

- Definir los productos que ofrece la empresa teniendo en cuenta los parámetros del proyecto estratégico.
- Diseñar los procesos de producción y determinar la estructura organizativa y los recursos necesarios, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa.
- Determinar la oferta de productos culinarios, teniendo en cuenta todas sus variables, para fijar precios y estandarizar procesos.
- Cumplimentar la documentación administrativa relacionada con las unidades de producción en cocina, para realizar controles presupuestarios, informes o cualquier actividad que pueda derivarse, utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.
- Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.



3. OBJETIVOS GENERALES A LOS QUE CONTRIBUYE EL MÓDULO

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales del ciclo formativo que se relacionan a continuación:

De los objetivos generales que establece la Orden de 16 de junio de 2011 para este ciclo formativo, la formación de este módulo está relacionada con los siguientes:

- a) Interpretar el proyecto estratégico empresarial identificando y analizando los componentes del mismo para definir los productos que ofrece la empresa.
- b) Identificar los productos que ofrece la empresa reconociendo sus características, para diseñar los procesos de producción.
- c) Reconocer los procesos de producción, analizando sus características y sus fases para determinar la estructura organizativa y los recursos necesarios.
- m) Controlar los datos originados por la producción en cocina, reconociendo su naturaleza, para cumplimentar la documentación administrativa relacionada.
- o) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y organización de trabajo y de la vida personal.

4. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

1. Establece estructuras organizativas en restauración, caracterizando los diferentes modelos organizativos y los objetivos de la empresa.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha reconocido la normativa sobre tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.
- b) Se ha definido los diferentes objetivos empresariales según el modelo de producto.
- c) Se han establecido diferentes planes empresariales según los objetivos marcados.
- d) Se han diseñado estrategias y técnicas de planificación empresarial.
- e) Se han conceptualizado los diferentes modelos organizativos y nuevas tendencias entre las empresas del sector.
- f) Se han elaborado diferentes organigramas que correspondan a los modelos organizativos y nuevas tendencias entre las empresas del sector.
- g) Se ha valorado los principios estructurales y organizativos de las empresas de restauración como elementos fundamentales para la consecución de los objetivos establecidos.

2. Controla la gestión administrativa de áreas de restauración analizando la estructura financiera y la documentación.

Criterios de evaluación:

- a) Se han interpretado las masas y submasas patrimoniales reconociendo los diferentes elementos que los integran.
- b) Se ha analizado la estructura financiera y económica de la empresa.
- c) Se ha valorado la relación óptima entre recursos propios y recursos ajenos.
- d) Se han definido y valorado el balance y la cuenta de explotación como herramientas fundamentales para la gestión de la empresa.
- e) Se han reconocido el circuito de la documentación y la finalidad en el sector de restauración.
- f) Se han identificado diferentes sistemas de archivo de la documentación generada, emitida o recibida.
- g) Se ha discriminado la información que refleja la documentación según las necesidades empresariales.
- h) Se ha reconocido la normativa básica relativa a la gestión de la documentación.
- i) Se ha valorado la importancia de una correcta gestión de la documentación administrativa, económica y financiera para mejorar el funcionamiento empresarial o departamental.
- j) Se han aplicado las nuevas tecnologías en la gestión e interpretación de la documentación empresarial.

3. Controla los presupuestos de las áreas de producción, reconociendo y determinando la estructura de los niveles de aprovisionamiento, gastos e ingresos de su departamento o establecimiento, según el caso.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha identificado los diferentes tipos de presupuestos que afectan a la planificación de las empresas de restauración.
- b) Se han caracterizado los diferentes elementos que conforman los presupuestos y se ha establecido la estructura de los ingresos y gastos para obtener referencias de comportamiento generalizado de los mismos.
- c) Se han elaborado diferentes tipos de presupuestos para la organización y planificación de las empresas de restauración, así como de áreas dentro de las mismas.
- d) Se han establecido métodos de control presupuestario justificando racionalmente las posibles desviaciones y aplicando medidas correctoras.
- e) Se han calculado los precios de venta de las diferentes ofertas gastronómicas del establecimiento.
- f) Se ha determinado el umbral de rentabilidad según la oferta gastronómica y el tipo de establecimiento o servicio.
- g) Se han establecido criterios de evaluación de proveedores y posterior selección de los que mejor se adecúan a las demandas empresariales.
- h) Se han aplicado sistemas ofimáticos y de comunicación en la gestión departamental o empresarial.

4. Evalúa la situación de la empresa respecto al mercado analizando las variables de su posicionamiento y de resultados.

Criterios de evaluación:

- a) Se han reconocido los diferentes tipos de empresas tradicionales de restauración.
- b) Se han identificado las nuevas tendencias empresariales en restauración.
- c) Se ha descrito las tipologías de las empresas de restauración según la normativa legal vigente.
- d) Se han identificado los factores y las motivaciones de la demanda.
- e) Se han clasificado los clientes según su tipología.
- f) Se han caracterizado los elementos socioculturales, económicos y demográficos de la demanda.
- g) Se han investigado las tendencias actuales de la demanda.
- h) Se ha valorado la importancia de conocer la situación del mercado y las tendencias de la oferta para conocer cada tipo de posicionamiento en el mismo.

5. Elabora el plan de comercialización propio de las empresas de restauración, estableciendo las características de los elementos que lo conforman y diseñando estrategias y acciones.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha conceptualizado el plan de comercialización.
- b) Se han establecido objetivos a conseguir con el plan de comercialización.
- c) Se han diseñado las estrategias y acciones necesarias para realizar el plan de comercialización.
- d) Se ha realizado la planificación económica del plan de comercialización.
- e) Se han identificado sistemas de control del plan de comercialización y desviaciones del mismo.
- f) Se ha diseñado la presentación del plan de comercialización.
- g) Se ha valorado la importancia que supone la aplicación del plan de comercialización para alcanzar los objetivos de la empresa.

6. Diseña ofertas gastronómicas, caracterizando y seleccionando los elementos y las variables que las configuran.

Criterios de evaluación:

- a) Se han caracterizado los principales tipos de ofertas gastronómicas.
- b) Se han relacionado las ofertas con las diferentes fórmulas de restauración.
- c) Se han tenido en cuenta las características, las necesidades de la clientela y las nuevas tendencias en la confección de ofertas.
- d) Se han considerado el tipo de establecimiento, la estacionalidad, la ubicación del establecimiento, tipo de clientela y otros factores.
- e) Se han definido las necesidades de variación y rotación de la oferta.



- f) Se han tenido en cuenta los principios básicos para el diseño físico de la carta gastronómica.
- g) Se han aplicado técnicas de promoción y publicidad.
- h) Se han aplicado técnicas de marketing relacionadas con los precios.
- i) Se ha controlado el grado de satisfacción del cliente.

5. BLOQUES DE CONTENIDOS BÁSICOS

Establecimiento de las estructuras organizativas:

- Normativa legal sobre la tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.
- Objetivos empresariales. Planificación empresarial. Etapas. Cronograma.
- Modelos organizativos de empresas de restauración. Conceptualización. Tipologías de organización de las empresas de restauración. Tendencias.
- Diseño de organigramas de empresas de restauración.
- Valoración de la importancia de las estructuras organizativas empresariales en el sector.

Control de la gestión administrativa y documental en restauración:

- 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.
- Circuito de la documentación. Finalidad y relación entre documentos.
- Sistemas y métodos de archivo de la documentación.
- Normativa de gestión documental.
- Valoración de la importancia de la gestión documental y de la información generada.
- Las nuevas tecnologías en la gestión e interpretación de los documentos.

Elaboración de presupuestos del área o establecimiento y gestión económica del economato:

- Concepto de presupuestos y tipologías.
- Elementos que integran los presupuestos. Estructura.
- Elaboración de presupuestos en empresas de restauración.
- Control presupuestario. Desviaciones y medidas correctoras.
- Determinación del precio de venta de las ofertas gastronómicas.
- El umbral de rentabilidad. Aplicación según la oferta gastronómica del establecimiento.
- Selección de proveedores: puntos a evaluar, valoración y toma de decisiones.
- Determinación de los niveles mínimos de solicitud de pedido, existencias mínimas y máximas y rotura de «stocks».
- Aplicación de sistemas ofimáticos y de comunicación en la gestión departamental.

Evaluación de la situación empresarial y del mercado:

- Las empresas tradicionales de restauración.
- Nuevas tendencias empresariales en restauración.
- Factores y motivaciones que influyen en la demanda.
- Clasificación de los clientes.
- Elementos de la demanda.
- Tendencias actuales de la demanda.
- Valoración del conocimiento de la oferta y la demanda para su posicionamiento en el mercado.

Elaboración del plan de comercialización:

- 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.
- Presentación del plan de comercialización.
- Valoración del plan de comercialización para alcanzar los objetivos de la empresa.



Diseño de ofertas gastronómicas:

- 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:
 - Tipo de establecimiento.
 - Estacionalidad.
 - Ubicación del establecimiento.
 - Tipo de clientela.
 - Personas con necesidades alimenticias específicas.
 - Otros factores.
- Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas.
- Principios básicos para el diseño físico de una carta gastronómica.
- Merchandising de la carta gastronómica y promoción de la oferta de productos.
- Técnicas de marketing relacionadas con los precios.
- Valoración del grado de satisfacción del cliente.

6. LISTADO DE UUTT

UNIDAD TRABAJO 1: Los establecimientos de restauración.

UNIDAD TRABAJO 2: El cliente de las empresa de restauración.

UNIDAD TRABAJO 3: El área económica-administrativa de la restauración

UNIDAD TRABAJO 4: Control de la gestión económica-financiera

UNIDAD TRABAJO 5: La comercialización en restauración

UNIDAD TRABAJO 6: El diseño de ofertas gastronómicas.

7. TABLA GENERAL DE OBJETIVOS GENERALES, COMPETENCIAS PPS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE, UNIDADES DE TRABAJO, TEMPORALIZACIÓN Y DURACIÓN EN SESIONES.

OG	CPPS	RA	UT	Trimestre	Sesiones
a) b) c)	b)	1. Establece estructuras organizativas en restauración, caracterizando los diferentes modelos organizativos y los objetivos de la empresa.	UNIDAD TRABAJO 1: Los establecimientos de restauración.	1º	18
n)	a)	4. Evalúa la situación de la empresa respecto al mercado analizando las variables de su posicionamiento y de resultados.	UNIDAD TRABAJO 2: El cliente de las empresas de restauración	1º	12
d)i)	h)	2. Controla la gestión administrativa de áreas de restauración analizando la estructura financiera y la documentación.	UNIDAD TRABAJO 3: El área económica-administrativa de la restauración.	1º	30
d) i)	h)	3. Controla los presupuestos de las áreas de producción, reconociendo y determinando la estructura de los niveles de aprovisionamiento, gastos e ingresos de su departamento o establecimiento, según el caso.	UNIDAD TRABAJO 4: Control de la gestión económica-financiera en restauración.	1º-2º	30
b) d)	a)	5. Elabora el plan de comercialización propio de las empresas de restauración, estableciendo las características de los elementos que lo conforman y diseñando estrategias y acciones.	UNIDAD TRABAJO 5: La comercialización en restauración.	2º	20
d) n)	a) b)	6. Diseña ofertas gastronómicas, caracterizando y seleccionando los elementos y las variables que las configuran.	UNIDAD TRABAJO 6: Diseño de ofertas gastronómicas.	2º	16

8. DETALLE DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

Unidad Trabajo 1: Los establecimientos de restauración.	
1.TEMPORALIZACIÓN: 18 sesiones	
RA 1. Establece estructuras organizativas en restauración, caracterizando los diferentes modelos organizativos y los objetivos de la empresa.	
3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN a) Se ha reconocido la normativa sobre tipología y clasificación de los establecimientos de restauración. b) Se ha definido los diferentes objetivos empresariales según el modelo de producto. c) Se han establecido diferentes planes empresariales según los objetivos marcados. d) Se han diseñado estrategias y técnicas de planificación empresarial. e) Se han conceptualizado los diferentes modelos organizativos y nuevas tendencias entre las empresas del sector. f) Se han elaborado diferentes organigramas que correspondan a los modelos organizativos y nuevas tendencias entre las empresas del sector. g) Se ha valorado los principios estructurales y organizativos de las empresas de restauración como elementos fundamentales para la consecución de los objetivos establecidos.	4.CONTENIDOS -Normativa legal sobre la tipología y clasificación de los establecimientos de restauración. -Objetivos empresariales. Planificación empresarial. Etapas. Cronograma. -Modelos organizativos de empresas de restauración. Conceptualización. Tipologías de organización de las empresas de restauración. Tendencias. -Diseño de organigramas de empresas de restauración. -Valoración de la importancia de las estructuras organizativas empresariales en el sector.

Unidad Trabajo 2: El cliente de las empresas de restauración	
1.TEMPORALIZACIÓN: 12 sesiones	
2.RESULTADO DE APRENDIZAJE	
RA 4. Evalúa la situación de la empresa respecto al mercado analizando las variables de su posicionamiento y de resultados.	
3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN a) Se han reconocido los diferentes tipos de empresas tradicionales de restauración. b) Se han identificado las nuevas tendencias empresariales en restauración. c) Se ha descrito las tipologías de las empresas de restauración según la normativa legal vigente. d) Se han identificado los factores y las motivaciones de la demanda. e) Se han clasificado los clientes según su tipología. f) Se han caracterizado los elementos socioculturales, económicos y demográficos de la demanda. g) Se han investigado las tendencias actuales de la demanda. h) Se ha valorado la importancia de conocer la situación del mercado y las tendencias de la oferta para conocer cada tipo de posicionamiento en el mismo.	4.CONTENIDOS -Las empresas tradicionales de restauración. -Nuevas tendencias empresariales en restauración. -Factores y motivaciones que influyen en la demanda. -Clasificación de los clientes. -Elementos de la demanda. -Tendencias actuales de la demanda. -Valoración del conocimiento de la oferta y la demanda para su posicionamiento en el mercado.



Unidad Trabajo 3: El área económico-administrativa de la restauración

1.TEMPORALIZACIÓN: 30 sesiones

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE

RA 2. Controla la gestión administrativa de áreas de restauración analizando la estructura financiera y la documentación.

3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- a) Se han interpretado las masas y submasas patrimoniales reconociendo los diferentes elementos que los integran.
- b) Se ha analizado la estructura financiera y económica de la empresa.
- c) Se ha valorado la relación óptima entre recursos propios y recursos ajenos.
- d) Se han definido y valorado el balance y la cuenta de explotación como herramientas fundamentales para la gestión de la empresa.
- e) Se han reconocido el circuito de la documentación y la finalidad en el sector de restauración.
- f) Se han identificado diferentes sistemas de archivo de la documentación generada, emitida o recibida.
- g) Se ha discriminado la información que refleja la documentación según las necesidades empresariales.
- h) Se ha reconocido la normativa básica relativa a la gestión de la documentación.
- i) Se ha valorado la importancia de una correcta gestión de la documentación administrativa, económica y financiera para mejorar el funcionamiento empresarial o departamental.
- j) Se han aplicado las nuevas tecnologías en la gestión e interpretación de la documentación empresarial.

4.CONTENIDOS

- 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.
- Circuito de la documentación. Finalidad y relación entre documentos.
- Sistemas y métodos de archivo de la documentación.
- Normativa de gestión documental.
- Valoración de la importancia de la gestión documental y de la información generada.
- Las nuevas tecnologías en la gestión e interpretación de los documentos.



Unidad Trabajo 4: El control de la gestión económica-financiera

1.TEMPORALIZACIÓN: 30 sesiones

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE

RA 3. Controla los presupuestos de las áreas de producción, reconociendo y determinando la estructura de los niveles de aprovisionamiento, gastos e ingresos de su departamento o establecimiento, según el caso.

3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- a) Se ha identificado los diferentes tipos de presupuestos que afectan a la planificación de las empresas de restauración.
- b) Se han caracterizado los diferentes elementos que conforman los presupuestos y se ha establecido la estructura de los ingresos y gastos para obtener referencias de comportamiento generalizado de los mismos.
- c) Se han elaborado diferentes tipos de presupuestos para la organización y planificación de las empresas de restauración, así como de áreas dentro de las mismas.
- d) Se han establecido métodos de control presupuestario justificando racionalmente las posibles desviaciones y aplicando medidas correctoras.
- e) Se han calculado los precios de venta de las diferentes ofertas gastronómicas del establecimiento.
- f) Se ha determinado el umbral de rentabilidad según la oferta gastronómica y el tipo de establecimiento o servicio.
- g) Se han establecido criterios de evaluación de proveedores y posterior selección de los que mejor se adecúan a las demandas empresariales.
- h) Se han aplicado sistemas ofimáticos y de comunicación en la gestión departamental o empresarial.

4.CONTENIDOS

- Concepto de presupuestos y tipologías.
- Elementos que integran los presupuestos. Estructura.
- Elaboración de presupuestos en empresas de restauración.
- Control presupuestario. Desviaciones y medidas correctoras.
- Determinación del precio de venta de las ofertas gastronómicas.
- El umbral de rentabilidad. Aplicación según la oferta gastronómica del establecimiento.
- Selección de proveedores: puntos a evaluar, valoración y toma de decisiones.
- Determinación de los niveles mínimos de solicitud de pedido, existencias mínimas y máximas y rotura de «stocks».
- Aplicación de sistemas ofimáticos y de comunicación en la gestión departamental.

Unidad Trabajo 5: La comercialización en restauración

1.TEMPORALIZACIÓN: 20 sesiones.

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE

RA 5. Elabora el plan de comercialización propio de las empresas de restauración, estableciendo las características de los elementos que lo conforman y diseñando estrategias y acciones.

3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Se ha conceptualizado el plan de comercialización.
- Se han establecido objetivos a conseguir con el plan de comercialización.
- Se han diseñado las estrategias y acciones necesarias para realizar el plan de comercialización.
- Se ha realizado la planificación económica del plan de comercialización.
- Se han identificado sistemas de control del plan de comercialización y desviaciones del mismo.
- Se ha diseñado la presentación del plan de comercialización.
- Se ha valorado la importancia que supone la aplicación del plan de comercialización para alcanzar los objetivos de la empresa.

4.CONTENIDOS

- 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.
- Presentación del plan de comercialización.
- Valoración del plan de comercialización para alcanzar los objetivos de la empresa.

Unidad Trabajo 6: El diseño de las ofertas gastronómicas

1.TEMPORALIZACIÓN: 16 sesiones.

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE

RA 6. Diseña ofertas gastronómicas, caracterizando y seleccionando los elementos y las variables que las configuran.

3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Se han caracterizado los principales tipos de ofertas gastronómicas.
- Se han relacionado las ofertas con las diferentes fórmulas de restauración.
- Se han tenido en cuenta las características, las necesidades de la clientela y las nuevas tendencias en la confección de ofertas.
- Se han considerado el tipo de establecimiento, la estacionalidad, la ubicación del establecimiento, tipo de clientela y otros factores.
- Se han definido las necesidades de variación y rotación de la oferta.
- Se han tenido en cuenta los principios básicos para el diseño físico de la carta gastronómica.
- Se han aplicado técnicas de promoción y publicidad.
- Se han aplicados técnicas de marketing relacionadas con los precios.
- Se ha controlado el grado de satisfacción del cliente.

4.CONTENIDOS

- 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:
 - Tipo de establecimiento.
 - Estacionalidad.
 - Ubicación del establecimiento.
 - Tipo de clientela.
 - Personas con necesidades alimenticias específicas.
 - Otros factores.
- Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas.
- Principios básicos para el diseño físico de una carta gastronómica.
- Merchandising de la carta gastronómica y promoción de la oferta de productos.
- Técnicas de marketing relacionadas con los precios.
- Valoración del grado de satisfacción del cliente.



9. CONTENIDOS TRANSVERSALES

Una de las características de la normativa andaluza sobre currículo es su carácter integral en relación con el desarrollo del alumnado. De este hecho se deriva la integración en las diferentes etapas y niveles de una serie de saberes actualmente demandados por la sociedad y que deben ser incorporados al sistema educativo. Son los llamados contenidos o elementos transversales, que deberán estar presentes en los diferentes módulos a lo largo del ciclo formativo.

Atendiendo a los contenidos de las diferentes unidades didácticas, se considera conveniente trabajar los siguientes contenidos transversales que serán de gran ayuda para la educación en valores profesionales vinculados al puesto de trabajo y para la adquisición de las competencias personales y sociales asociadas al título, que se abordarán mediante diversas actividades, como charlas, debates, lectura de textos, juegos cooperativos, etc.

- **Cultura andaluza:** la Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía, en su artículo 40, establece que el currículo deberá contemplar la presencia de contenidos y de actividades relacionadas con el medio natural, la historia, la cultura y otros hechos diferenciadores de Andalucía, como el flamenco, para que sean conocidos, valorados y respetados como patrimonio propio y en el marco de la cultura española y universal.
- **Educación emocional:** conciencia emocional, regulación emocional, autonomía emocional, competencias sociales y competencias para la vida y el bienestar.
- **Educación del consumidor:** consumo ético y sostenible, actitud crítica ante la publicidad, calidad en el servicio, separar las propias necesidades del acoso publicitario, etc.
- **Educación medioambiental:** importancia de conocer y cuidar el entorno en que vivimos, conocer las medidas que se pueden tomar en los establecimientos de restauración, reciclaje y reutilización de materiales, tomar plena conciencia del significado de la palabra “Naturaleza” y la necesidad de su respeto y conservación e impacto ambiental de nuestro desempeño profesional.
- **Educación para la salud:** adquirir hábitos de vida saludable, apreciar la importancia de la buena alimentación y ejercicio físico para el bienestar, importancia de la adopción de medidas de higiene y de prevención de riesgos, etc.
- **Formación en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación:** importancia de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC), uso de internet y las TIC de manera crítica y nuevas tecnologías en el ámbito profesional.
- **Animación y fomento de la lectura:** la lectura como fuente de información y formación, usos y necesidades de la lectura en el trabajo.
- **Coeducación:** desarrollar todas las potencialidades individuales y una real igualdad de oportunidades educativas de alumnos y alumnas, atender a todos los clientes por igual, igualdad e integración laboral, establecer medidas de acción positivas tendentes a compensar desigualdades de género.

Todos estos contenidos son esenciales para el desarrollo integral del alumnado y para el desarrollo de la actividad profesional, que en un futuro tendrán que desarrollar en el sector productivo para el cual se está formando.



10. ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones de gestión administrativa, financiera y comercial de un departamento o establecimiento de restauración. La función de gestión administrativa y comercial incluye aspectos como:

- Planificación y organización empresarial.
- Gestión documental.
- Control presupuestario de la empresa de restauración, así como de sus departamentos.
- Selección de proveedores.
- Gestión económica del economato-almacén en las empresas de restauración.
- Análisis de mercado.
- Desarrollo de un plan de comercialización para la empresa del sector de la restauración.
- Diseño de ofertas gastronómicas.

11. METODOLOGÍA

11.1. Del proceso de enseñanza-aprendizaje

Se utilizarán diferentes metodologías a lo largo del curso, con el objetivo de que el alumnado pueda adquirir de forma óptima las competencias asociadas a este módulo profesional.

Los principios de actuación metodológica serán:

- **Aprendizaje activo, funcional y autónomo:** facilitar al alumnado la construcción de sus propios aprendizajes, la comprobación y el interés de la utilidad de lo aprendido y la funcionalidad de los aprendizajes.
- **Constructivismo y aprendizaje significativo:** el constructivismo se centra en la forma en que el alumnado elabora el conocimiento haciéndolo suyo para poder construir los nuevos conocimientos. Este tipo de aprendizaje favorecerá el pensamiento crítico, al producir conocimientos más duraderos y significativos.
- **Cooperativismo:** el aprendizaje cooperativo se basa en la construcción participativa del conocimiento. Dentro del proceso de aprendizaje cooperativo se destaca la participación activa y la interacción tanto de alumnado como de profesorado.
- **Individualización:** la enseñanza debe estructurarse en función de las características individuales de cada alumno/a, teniendo en cuenta los intereses y motivaciones personales, los procesos individuales de aprendizaje y el seguimiento continuo de cada alumno/a.
- **Creatividad:** educar en la creatividad es educar para el cambio y formar personas ricas en originalidad, flexibilidad, visión, iniciativa, confianza; personas amantes de los riesgos y listas para afrontar los obstáculos y problemas que se les van presentando en su vida, tanto escolar y cotidiana.
- **Conectivismo:** es un enfoque de aprendizaje donde las personas mediante el uso de las TIC, forman redes y comunidades para lograr un aprendizaje permanente.

11.2. Del tiempo, el espacio y los agrupamientos

A) La organización del tiempo.

Su fin es adecuar las diversas actividades al tiempo disponible, entendiendo siempre esta adecuación como flexible a las necesidades y características del momento.

El orden en el que llevamos a cabo la temporalización es:

- 1º) Asignar realísticamente un tiempo a cada unidad de trabajo.
- 2º) Secuenciar sus contenidos y el tiempo para cada actividad.

B) La organización del espacio.

Los espacios a utilizar este curso van a ser el aula asignada por Jefatura de Estudios.

C) Los agrupamientos.

Diferentes y flexibles en función de los objetivos y los contenidos.

- **Grupo Clase (curso).** Se utiliza para exposiciones verbales, gráficas o documentales y puede tener un carácter propositivo (síntesis iniciales) o conclusivo (síntesis finales).
- **Trabajo individual y parejas:** Se aplicará para las prácticas y simulaciones que realizará el alumnado de forma individual y en parejas tanto con sus compañeros como con el profesorado.

11.3. Materiales y recursos didácticos

Tanto profesor como alumnos harán uso de una serie de recursos en el desarrollo de las sesiones, esto es instrumentos, objetos, documentos y lugares que es conveniente tener previsto con antelación y se utilizarán para favorecer el proceso de enseñanza-aprendizaje.

La selección de los materiales y recursos didácticos dentro de cada unidad se hará atendiendo a los resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y a las actividades propuestas. Una elección adecuada de recursos didácticos facilita la asimilación de los conocimientos de forma más rápida y eficaz. Además se ha de procurar alternar los recursos con el propósito de facilitar la atención de los alumnos al disminuir de este modo la monotonía.

Los recursos más utilizados serán:

- Apuntes preparados por el profesor.
- Programa informático: OfiBarman.
- Cañón proyector, ordenadores e impresora.
- Documentos técnicos en papel.
- Conferencia de profesionales.
- Visitas, etc.
- Se recomienda la consulta de los manuales señalados en el apartado bibliografía.



12. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES NO SIGNIFICATIVAS PARA EL ALUMNADO QUE PRESENTE NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

Podemos entender este apartado como una **“Atención a la Diversidad”**, diversidad que viene dada por el grupo tan heterogéneo de alumnos que podemos encontrarnos.

Para darle respuesta a esta diversidad, debemos identificar donde se manifiesta, por lo que en el desarrollo de la programación tendré en cuenta los ámbitos en los que se manifiesta;

- a. La *capacidad para aprender*. La potencialidad que tiene un alumno para conseguir ciertos aprendizajes.
- b. La *motivación por aprender*. Condiciona la capacidad para aprender y va en función del historial del alumno y de la funcionalidad que le vea al contenido que está aprendiendo, por lo que deberemos tener en cuenta el valor práctico e incentivador de los contenidos y métodos de aprendizaje.
- c. Los *intereses personales*. Se relacionan con el futuro académico y profesional; siendo un factor que condiciona la motivación por aprender.
- d. Los *estilos de aprendizaje*. Tienen diferencias con respecto a:
 - Modalidad sensorial preferente: Se basa en que cada alumno aprende mejor con versos métodos (leyendo, escuchando, escribiendo...)
 - Nivel de atención en la tarea: No todo el alumnado tiene la misma capacidad de atención, los hay que se distraen más o menos.
 - Tipo de refuerzo más adecuado: Cada estudiante prefiere un sistema diferente.
 - Preferencias de agrupamiento: También variarán en función de la persona.
- e. Las *dificultades de ciertos alumnos*. Tanto si son necesidades educativas especiales puntuales o temporales, deberemos prestar a los alumnos afectados una ayuda pedagógica especial que dé respuesta a sus necesidades educativas específicas.

A continuación se señalan las distintas vías de atención a la diversidad del alumnado que aplicaré con la intención de ajustar la acción educativa a la realidad concreta de cada alumno:

1. *Metodologías diversas*. Las actividades planificadas serán diversas, ya que no hay un método por excelencia, ni mejor ni peor en términos absolutos.

Por ese motivo, siempre deberemos atender las necesidades que en cada momento demandan los alumnos programando diversas actividades que se adapten a la singularidad, estilo y ritmo de aprendizaje del alumnado: actividades individuales, actividades de grupo monitorizadas por los alumnos más aventajados, actividades de apoyo y refuerzo para alumnos con déficit, dificultades o retraso, actividades de proacción para los de mayor nivel, etc.

2. *Agrupamientos flexibles*. La flexibilidad de los grupos de trabajo (en el grupo-clase) hace posible que los alumnos puedan realizar al mismo tiempo diferentes tareas según su nivel, intereses u otros criterios. Pudiendo trabajarse los mismos contenidos con distinto nivel de profundidad mediante las mencionadas actividades de refuerzo, de apoyo, de profundización y ampliación.



13. EVALUACIÓN

La evaluación supone un conjunto de actividades programadas para recoger información sobre la que docentes y alumnado reflexionan y toman decisiones para mejorar sus estrategias de enseñanza y aprendizaje, e introducir en el proceso en curso las correcciones necesarias.

Estamos ante un proceso sistemático de recogida de datos, incorporado al sistema general de actuación educativa, que permite obtener información válida y fiable para formar juicios de valor acerca de una situación.

En Formación Profesional el objetivo de la evaluación del proceso de aprendizaje del alumnado es conocer para cada módulo profesional si ha alcanzado los resultados de aprendizaje y los criterios de evaluación de los que están compuestos, con la finalidad de valorar si dispone de la competencia profesional que acredita el Título, y este será el principio que rijan la evaluación de las competencias adquiridas en este módulo profesional.

Teniendo en cuenta la Orden de 29 de septiembre de 2010, la evaluación de este módulo seguirá tres principios fundamentales: inicial (art. 10.2), continua (el art. 2.) y criterial (art. 2.5.b y art. 3).

Inicial: se realizará al iniciarse cada una de las fases de aprendizaje, y tiene la finalidad de proporcionar información sobre los conocimientos previos de los alumnos para decidir el nivel en que hay que desarrollar los nuevos contenidos de enseñanza y las relaciones que deben establecerse entre ellos.

Continua: pretende superar la relación evaluación=examen o evaluación=calificación final del alumnado, y centra la atención en otros aspectos que se consideran de interés para la mejora del proceso educativo. Se realizará a lo largo de todo el proceso de aprendizaje del alumnado y pretende describir e interpretar, de tal manera que cuanto más información significativa tengamos del alumnado mejor conoceremos su aprendizaje.

Criterial: a lo largo del proceso de aprendizaje, la evaluación criterial compara el progreso del alumno en relación con metas graduales establecidas previamente a partir de la situación inicial. Por tanto, fija la atención en el progreso personal del alumno en base a los criterios de evaluación definidos en la normativa. Este principio es fundamental en formación profesional, puesto que es como se estructura y organizan las enseñanzas.

13.1. Instrumentos

Los instrumentos de evaluación utilizados para comprobar los aprendizajes serán variados y se elegirán y diseñarán en función de los resultados de aprendizaje y criterios de evaluación que se pretendan medir. Se utilizarán:

- Para exámenes: pruebas escritas (test, preguntas cortas, desarrollo), pruebas orales y/o pruebas prácticas con sus correspondientes plantillas de corrección.
- Para las tareas/proyectos: rúbricas y plantillas de corrección.
- Para las notas de clase: rúbricas y fichas de registro de observación.
- Para cualquier otro tipo de actividades: rúbricas y plantillas de corrección.

Los instrumentos de evaluación se concretarán para cada unidad de trabajo en la programación de aula y serán decisión de cada docente.

Todas las calificaciones se recogerán en el cuaderno del profesor, donde aparecerán reflejadas todas las variables a evaluar y su correspondiente calificación.

13.2. Ponderación sobre la nota de cada Resultado de Aprendizaje

RA (resultados de aprendizaje)	% Nota R.A
1. Establece estructuras organizativas en restauración, caracterizando los diferentes modelos organizativos y los objetivos de la empresa.	10%
2. Controla la gestión administrativa de áreas de restauración analizando la estructura financiera y la documentación.	20%
3. Controla los presupuestos de las áreas de producción, reconociendo y determinando la estructura de los niveles de aprovisionamiento, gastos e ingresos de su departamento o establecimiento, según el caso.	20%
4. Evalúa la situación de la empresa respecto al mercado analizando las variables de su posicionamiento y de resultados	15%
5. Elabora el plan de comercialización propio de las empresas de restauración, estableciendo las características de los elementos que lo conforman y diseñando estrategias y acciones.	20%
6. Diseña ofertas gastronómicas, caracterizando y seleccionando los elementos y las variables que las configuran.	15%

Establecido lo anterior, se hace constar que la ponderación correspondiente a cada uno de los Criterios de Evaluación relacionados con cada uno de los RA quedará establecida en la programación de aula.

13.3. Requisitos para una calificación positiva del módulo

En el apartado 1 del Art. 16 de la Orden de 29 de septiembre de 2010, indica que *“la evaluación conllevará una calificación que reflejará los resultados obtenidos por el alumno o alumna en su proceso de enseñanza-aprendizaje. La calificación de los módulos profesionales de formación en el centro educativo y del módulo profesional de proyecto se expresará en valores numéricos de 1 a 10, sin decimales. Se considerarán positivas las iguales o superiores a 5 y negativas las restantes”*.

Para superar el módulo, el alumnado debe haber alcanzado todos los resultados de aprendizaje establecidos en la Orden que regula la titulación en la que se encuentra enmarcado el presente módulo, es decir, deberá superar cada uno de ellos de manera individual con una nota igual o superior a 5 sobre 10.

Teniendo en cuenta esto y tal y cómo indicábamos anteriormente, los criterios de calificación se concretarán para cada unidad de trabajo en la programación de aula para poder realizar la calificación de cada instrumento de evaluación asociado a un criterio de evaluación nos serviremos de una rúbrica o plantilla de corrección.

14. ACTIVIDADES DE REFUERZO

Se contemplarán en la programación de aula dentro del desarrollo de cada una de las unidades, serán de carácter individual y estarán enfocadas a ayudar al alumnado a conseguir los resultados de aprendizaje en nivel suficiente como para poder obtener una calificación positiva del módulo.

15. ACTIVIDADES DE MEJORA DE RESULTADOS Y AMPLIACIÓN

Para aquellos alumnos con mayor capacidad o mayor interés, la atención a la diversidad se concretará en:

- Oferta de una adecuada diversificación y ampliación de los aspectos del saber y del saber hacer.
- Diseño por parte de los alumnos implicados diferentes actividades de ampliación, estimulando así la formación de personas autónomas.

Tanto las actividades de refuerzo/recuperación como las de ampliación, están planificadas para ser realizadas entre la sesión de evaluación previa a la realización del módulo profesional de formación en centros de trabajo y la sesión de evaluación final, según se indica en el apartado 4.c del artículo 2 de la Orden de 29 de septiembre de 2010: *“La determinación y planificación de las actividades de refuerzo o mejora de las competencias, que permitan al alumnado matriculado en la modalidad presencial la superación de los módulos profesionales pendientes de evaluación positiva o, en su caso, mejorar la calificación obtenida en los mismos. Dichas actividades se realizarán en primer curso durante el periodo comprendido entre la última evaluación parcial y la evaluación final y, en segundo curso durante el periodo comprendido entre la sesión de evaluación previa a la realización del módulo profesional de formación en centros de trabajo y la sesión de evaluación final.”*

16. PÉRDIDA DE EVALUACIÓN CONTINUA

La asistencia regular a las clases es un requisito imprescindible para la evaluación y calificación continuas. En esta línea, la expresión “asistencia regular” y sus efectos sobre la evaluación continua se pueden especificar en los siguientes términos:

- El derecho a la evaluación continua, lo pierde cualquier alumno que haya tenido faltas de asistencia, justificadas y no justificadas, en la medida que establece el Reglamento Organización y Funcionamiento del Centro, un 25% del total de las horas del módulo profesional.
- Aquellos alumnos que pierdan el derecho a la evaluación continua, tendrán derecho a un sistema de evaluación especial que consistirá en un conjunto de pruebas y trabajos individuales, asociados a cada Criterio de Evaluación.

17. PROCEDIMIENTO PARA EL SEGUIMIENTO DE LA PROGRAMACIÓN

La programación didáctica es un instrumento de planificación flexible, por tanto, necesita de un seguimiento periódico para evaluar el cumplimiento de la misma, e introducir aquellas modificaciones que sean necesarias para corregir las posibles desviaciones detectadas.



Este procedimiento pretende completar la evaluación del proceso de enseñanza-aprendizaje. Este procedimiento implicará un análisis particular de cómo los diferentes elementos curriculares que se organizan en cada Unidad de Aprendizaje, y que se recogerá en el apartado “observaciones” de cada unidad.

Como elemento de seguimiento adicional, se propone una evaluación del proceso de enseñanza en el que el alumnado de forma anónima contestará a una serie de preguntas en las que evaluará las actividades y tareas y el desarrollo en general de cada una de las unidades.

Las modificaciones pertinentes a la presente programación se realizarán de acorde a lo establecido en el Proyecto Educativo del Centro.

18. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

Se recomienda como libros de consulta los siguientes manuales:

- Gestión administrativa y comercial en restauración. Díaz Paniagua, Elena y León Sánchez, Miriam. Editorial Paraninfo. 2º Edición
- Gestión administrativa y comercial en restauración. Hernandiz Bernal, Leticia. Editorial Síntesis.