

# **ADENDA DE LA PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN RESTAURACIÓN**

**CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR  
DIRECCIÓN DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN**

**CURSO: 2º**

Real Decreto 688/2010, de 20 de mayo, (BOE 12/06/2010)  
DECRETO 154/2017, de 19 de diciembre, (BOCM 21/12/2017) que  
modifica el DECRETO 19/2011, de 24 de marzo.

Departamento/Profesores: Hostelería y Turismo  
Socorro Medina Trillo

Curso 2019/ 2020  
IES HOTEL ESCUELA



## 1. NOTA ACLARATORIA

La adenda de esta programación se realiza según la “RESOLUCIÓN DE LA VICECONSEJERÍA DE POLÍTICA EDUCATIVA POR LA QUE SE DICTAN INSTRUCCIONES PARA EL DESARROLLO DEL TERCER TRIMESTRE Y FINAL DEL CURSO 2019- 2020 EN LA COMUNIDAD DE MADRID COMO CONSECUENCIA DEL ESTADO DE ALARMA PROVOCADO POR CORONAVIRUS (COVID-19)”

Se fomentará la adecuación del proceso de enseñanza y aprendizaje a las características de cada alumno, de su contexto y de su realidad. Esta adecuación favorecerá el seguimiento del alumnado y especialmente del que presenta necesidades específicas de apoyo educativo.

En su esencia se priorizará la preservación de la salud de todos los agentes que intervienen en el sistema educativo.

## 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los resultados de aprendizaje y sus correspondientes criterios de evaluación que tiene el alumno pendientes de superación en la 2ª Evaluación Extraordinaria son los siguientes:

<b>1. Establece estructuras organizativas en restauración, caracterizando los diferentes modelos organizativos y los objetivos de la empresa.</b>
---

- a) Se ha reconocido la normativa sobre tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.
- b) Se han definido los diferentes objetivos empresariales según el modelo de producto de la empresa.
- 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 las nuevas tendencias entre las empresas del sector.
- f) Se han elaborado diferentes organigramas que correspondan a los modelos organizativos y a las nuevas tendencias entre las empresas del sector.
- g) Se han valorado los principios estructurales y organizativos de las empresas de restauración como elementos fundamentales para la consecución de los objetivos establecidos.

<b>2. Controla la gestión administrativa de áreas de restauración analizando la documentación y la información en ella reflejada.</b>
---

- a) Se ha justificado la finalidad de la gestión de la documentación en las empresas de restauración.
- b) Se han reconocido el circuito de la documentación y la finalidad en el sector de restauración.
- c) Se han diseñado sistemas de registro de la información en ella reflejada.
- d) Se han identificado diferentes sistemas de archivo de la documentación generada, emitida o recibida.
- e) Se ha discriminado la información que refleja la documentación según las necesidades empresariales.

- f) Se ha reconocido la normativa básica relativa a la gestión de la documentación.
- g) Se ha valorado la importancia de una correcta gestión de la documentación administrativa, económica y financiera para mejorar el funcionamiento empresarial o departamental.
- h) 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.**

- a) Se han identificado los diferentes tipos de presupuestos que afectan a la planificación de 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 la posterior selección de los que mejor se correspondan con a las demandas empresariales.
- h) Se han aplicado sistemas ofimáticos y de comunicación en la gestión departamental o empresarial.

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

- 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, necesidades de la clientela y las nuevas tendencias en la confección de ofertas.
- d) Se ha considerado el tipo de establecimiento, la estacionalidad, la ubicación del establecimiento, del 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.
- g) Se han aplicado técnicas de promoción y publicidad.
- h) Se han aplicados técnicas de marketing relacionadas con los precios.
- i) Se ha controlado el grado de satisfacción del cliente.

**3. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO Y ELEMENTOS CURRICULARES DE CADA UNIDAD DE TRABAJO QUE SE VEN ADAPTADAS**

No se verán modificadas ninguna de las unidades de trabajo contempladas en la programación para la 1ª evaluación extraordinaria de los alumnos de 2º curso pero si los

elementos curriculares como la temporalización, la evaluación y principalmente la metodología. Todos estos elementos se adaptarán a las características de los alumnos según las circunstancias actuales.

#### **U.T. 1: ESTABLECIMIENTO DE LAS ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS**

- Normativa legal sobre la tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.
- Modelos organizativos de empresas de restauración.
- El proceso de departamentalización y su tipología.
- Tipologías de organización de las empresas de restauración.
- Tendencias en la administración y gestión de establecimientos de restauración.
- Diseño de organigramas de empresas de restauración.

#### **U.T. 2: CONTROL Y GESTIÓN DE LOS COSTES. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.**

- Clasificación y estructura de los costes.
- Componentes del precio.
- Cálculo de costes de materias primas.
- Métodos de fijación de precios.
- El umbral de rentabilidad.
- Selección de proveedores.

#### **U.T. 3: CONTROL DE LOS PRESUPUESTOS DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN**

- Concepto de presupuestos.
- Tipologías de presupuestos y elementos que los integran.
- Elaboración de presupuestos en el restaurante.
- Control presupuestario. Desviaciones y medidas correctoras.
- Aplicación de las nuevas tecnologías en los presupuestos.

#### **U.T. 4: DISEÑO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS**

- Descripción, caracterización y tipos de ofertas.
- Elementos y variables de las ofertas gastronómicas.
- Ofertas básicas. Menús, cartas, bufé y otras. Descripción y análisis.
- Factores a tener en cuenta para el diseño de ofertas.
- Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas.
- Principios básicos para el diseño físico de una carta.
- Distribución en restauración:
  - Canales de venta.
  - Aplicación de las nuevas tecnologías en la distribución de la oferta de restauración.
- “Merchandising” de la carta y promoción de la oferta de productos.

#### **4. METODOLOGÍA Y ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS**

Este tercer trimestre estará centrado en el repaso, profundización y afianzamiento de los contenidos y las competencias abordadas en el primero y segundo trimestre para los alumnos de segundo que no han superado la evaluación ordinaria.

En relación con la metodología, se priorizan tareas propuestas semanalmente o a veces con una duración superior, en función de la unidad de trabajo, evitándose las tareas más repetitivas en favor de tareas más significativas, motivadoras, de comprensión y activas.

Todas estas actividades, trabajos, supuestos y ejercicios de repaso que se van a ir realizando y debidamente calificadas, servirán para evaluar al alumno y superar el módulo en la evaluación extraordinaria.

El uso de las TIC, en este caso, el mail de grupo, google drive y formularios google, serán las herramientas que permitan la enseñanza a distancia y llevar a cabo las actividades de repaso.

En caso de reanudación de la actividad educativa presencial, se programaran las actividades de evaluación presenciales.

#### **5. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES**

Se tendrá en cuenta la de aquellos alumnos que, por diversas circunstancias, tengan una mayor dificultad en avanzar en esos contenidos. Se priorizarán aquellos aprendizajes relacionados con objetivos o desarrollo de competencias que se consideren esenciales para permitir el progreso académico en el curso siguiente o la obtención del título o certificado correspondiente.

Se realizará la modificación, adaptación y seguimiento de las adaptaciones significativas o de los planes de apoyo y refuerzo, según corresponda, que se consideren necesarios.

#### **6. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

El sistema de evaluación para los alumnos de 2º que no han superado la evaluación ordinaria, se llevarán a cabo actividades de refuerzo y repaso que, dadas las circunstancias, servirán para superar la evaluación. (ver Anexo 9).

##### **CRITERIOS DE CALIFICACIÓN DE LA EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA**

- De todos los trabajos, actividades, pruebas, cuestionarios, etc. que se realicen en cada unidad de trabajo, se realizará la media aritmética y con ello se obtendrá la nota media de esta unidad de trabajo.

- La nota final de la primera evaluación extraordinaria corresponderá a la media aritmética del total de las unidades de trabajo pendientes de superar.
- Si el alumno presenta alguna dificultad en la entrega de alguna actividad, no calificará de manera negativa.
- Si el alumno no presenta ninguna de las actividades, trabajos, pruebas, controles, etc., que se le requieran, tendrá suspensa la primera evaluación extraordinaria.

## **7. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN**

En caso de que continúe la situación de no poder asistir al centro, se adaptarán en función de lo establecido en los puntos anteriores.

### **7.1. Primera convocatoria extraordinaria:**

**7.1.1. Si el módulo es de primer curso:** la convocatoria extraordinaria de este módulo será en la segunda quincena de junio de todos los resultados de aprendizaje no alcanzados. Se cumplimentará el Informe Individualizado para cada alumno suspenso en el módulo y se especificará los resultados de aprendizaje no alcanzados por el alumno, así como la opinión del docente sobre la posible renuncia a la convocatoria.

**7.1.2. el módulo es de segundo o tercer curso:** En este caso, tal y como establece la norma (Orden 2694/2009), entre ambas sesiones, siempre que la organización de las enseñanzas lo permita, se llevarán a cabo actividades de recuperación. El profesor titular del módulo en el curso es quien se ha de responsabilizar del seguimiento, la convocatoria y realización de las actividades de recuperación para la superación del módulo en cualquiera de las convocatorias.

### **7.2. Segunda convocatoria ordinaria o extraordinaria:**

Será en el curso 2020/21

## **8. BIBLIOGRAFÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS**

### **8.1. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS**

Los alumnos utilizarán el material de las Unidades de Trabajo facilitado por el profesor, para el desarrollo de los contenidos curriculares. También se facilitará otros materiales didácticos a los alumnos como artículos, estadísticas, etc., que apoyarán los contenidos tratados en cada unidad de trabajo.

- Mail de grupo, google drive.

## **9. ANEXOS**

Se realizarán las consultas que se necesiten a través del correo institucional [medinats@ieshotelescuola.es](mailto:medinats@ieshotelescuola.es) o en su caso videoconferencia cuando sea necesario por el volumen de cuestiones planteadas.

**CICLO FORMATIVO: DIRECCIÓN DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN****GRUPO: 2º DSER****MÓDULO: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN RESTAURACIÓN - MARZO****RELACIÓN CON LOS CONTENIDOS DE LA PROGRAMACIÓN:****U.T. 1: ESTABLECIMIENTO DE LAS ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS**

- Normativa legal sobre la tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.
- Modelos organizativos de empresas de restauración.
- El proceso de departamentalización y su tipología.
- Tipologías de organización de las empresas de restauración.
- Tendencias en la administración y gestión de establecimientos de restauración.
- Diseño de organigramas de empresas de restauración.

<b>ACTIVIDADES EDUCATIVAS Y FECHAS</b>	<b>MEDIO DE ENTREGA</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN</b>
<p><b>U.T. 1: ESTABLECIMIENTO DE LAS ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS</b></p> <p>- El alumno repasará los contenidos que ya los tiene en su poder y están subidos en el drive. En caso de dudas puede contactar con el profesor por e-mail.</p> <p>- Todas las actividades que aquí se proponen se suben al drive o se envían al e-mail del alumno.</p>		<p><b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Se ha reconocido la normativa sobre tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.</li><li>- Se han diseñado estrategias y técnicas de planificación empresarial.</li><li>- Se han elaborado diferentes organigramas que correspondan a los modelos organizativos y a las nuevas tendencias entre las empresas del sector.</li><li>- Se ha reconocido la normativa sobre tipología y clasificación de los establecimientos de restauración.</li><li>- Se han conceptualizado los diferentes modelos organizativos y las nuevas tendencias entre las empresas del sector.</li><li>- Se han valorado los principios estructurales y organizativos de las empresas de restauración como elementos fundamentales para la consecución de los objetivos establecidos.</li></ul>



<p><b>Actividad 1:</b> Una vez estudiada la legislación sobre los establecimientos de restauración de la Comunidad de Madrid, cada alumno, deberá de establecer, según lo estudiado y comentado en clase, los pasos que se deben seguir para poder abrir un alojamiento turístico en dicha comunidad.</p> <p><b>Actividad 2:</b> Ejercicio de diagrama de Gantt.</p> <p>- FECHA DE ENTREGA 31 DE MARZO para ambas actividades.</p>	<p>Entrega al correo electrónico del profesor.</p> <p>Al correo del profesor.</p>	<p>Criterios de calificación:</p> <p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p> <p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p>
--	---	---

**CICLO FORMATIVO: DIRECCIÓN DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN**

**GRUPO: 1º DSER**

**MÓDULO: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN RESTAURACIÓN - ABRIL**

**RELACIÓN CON LOS CONTENIDOS DE LA PROGRAMACIÓN:**

**U.T. 2: CONTROL Y GESTIÓN DE LOS COSTES. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.**

- Clasificación y estructura de los costes.
- Componentes del precio.
- Cálculo de costes de materias primas.
- Métodos de fijación de precios.
- El umbral de rentabilidad.
- Selección de proveedores.

ACTIVIDADES EDUCATIVAS Y FECHAS	MEDIO DE ENTREGA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN
<p><b>U.T. 2: CONTROL Y GESTIÓN DE LOS COSTES. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.</b></p> <p>- El alumno repasará los contenidos que ya los tiene en su poder y están subidos en el drive. En caso de dudas puede contactar con el profesor por e-mail.</p>		<p>CRITERIOS DE EVALUACION:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se ha discriminado la información que refleja la documentación según las necesidades empresariales.</li> <li>- Se ha reconocido la normativa básica relativa a la gestión de la documentación.</li> <li>- Se ha valorado la importancia de una correcta gestión de la documentación administrativa, económica y</li> </ul>

<p>- Todas las actividades que aquí se proponen se suben al drive o se envían al e-mail del alumno.</p>		<p>financiera para mejorar el funcionamiento empresarial o departamental.</p>
<p><b>Actividad 1:</b> Supuesto de costes y cuenta de explotación de un restaurante.</p>	<p>Al correo del profesor</p>	<p>- Se han aplicado las nuevas tecnologías en la gestión e interpretación de la documentación empresarial. -Se han calculado los precios de venta de las diferentes ofertas gastronómicas del establecimiento. - Se ha determinado el umbral de rentabilidad según la oferta gastronómica y el tipo de establecimiento o servicio.</p>
<p>Fecha de entrega: 17 abril.</p>		<p>CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:</p>
<p><b>Actividad 2:</b> Supuesto de escandallo.</p>	<p>Al correo del profesor</p>	<p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p>
<p>Fecha de entrega el 24 de abril</p>		
<p><b>Actividad 3:</b> Supuesto hoja de costes de un plato.</p>	<p>Al correo del profesor</p>	<p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p>
<p>Fecha de entrega el 30 de abril</p>		
<p><b>Actividad 4:</b> Supuesto sobre el punto muerto.</p>	<p>Al correo del profesor</p>	<p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p>
<p>Fecha de entrega el 8 de mayo</p>		<p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p>

**CICLO FORMATIVO: DIRECCIÓN DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN**

**GRUPO: 1º DSER**

**MÓDULO: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN RESTAURACIÓN – MAYO Y JUNIO**

**U.T. 3: CONTROL DE LOS PRESUPUESTOS DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN**

- Concepto de presupuestos.
- Tipologías de presupuestos y elementos que los integran.
- Elaboración de presupuestos en el restaurante.
- Control presupuestario. Desviaciones y medidas correctoras.
- Aplicación de las nuevas tecnologías en los presupuestos.

**U.T. 4: DISEÑO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS**

- Descripción, caracterización y tipos de ofertas.
- Elementos y variables de las ofertas gastronómicas.
- Ofertas básicas. Menús, cartas, bufé y otras. Descripción y análisis.
- Factores a tener en cuenta para el diseño de ofertas.
- Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas.
- Principios básicos para el diseño físico de una carta.
- Distribución en restauración:
- “Merchandising” de la carta y promoción de la oferta de productos.

ACTIVIDADES EDUCATIVAS Y FECHAS	MEDIO DE ENTREGA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN
<p><b>U.T. 3: CONTROL DE LOS PRESUPUESTOS DE LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN</b></p> <p>- El alumno repasará los contenidos que ya los tiene en su poder y están subidos en el drive. En caso de dudas puede contactar con el profesor por e-mail.</p>		<p>CRITERIOS DE EVALUACION U.T. 3</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se han identificado los diferentes tipos de presupuestos que afectan a la planificación de empresas de restauración.</li> <li>- 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.</li> </ul>

<p>- Todas las actividades que aquí se proponen se suben al drive o se envían al e-mail del alumno.</p> <p><b>Actividad 1:</b> Supuesto de un presupuesto básico de un restaurante.</p> <p>Fecha de entrega: 14 de mayo.</p> <p><b>Actividad 2:</b> Supuesto de un presupuesto de tesorería.</p> <p>Fecha de entrega el 22 de mayo</p> <p><b>U.T. 4: DISEÑO DE OFERTAS GASTRONÓMICAS</b></p> <p>- El alumno repasará los contenidos que ya los tiene en su poder y están subidos en el drive. En caso de dudas puede contactar con el profesor por e-mail.</p> <p>- Todas las actividades que aquí se proponen se suben al drive o se envían al e-mail del alumno.</p>	<p>Al correo del profesor</p> <p>Al correo del profesor</p>	<p>- 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.</p> <p>CRITERIOS DE CALIFICACIÓN:</p> <p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p> <p>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</p> <p>CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA U.T. 4:</p> <p>- Se han caracterizado los principales tipos de ofertas gastronómicas.</p> <p>- Se han relacionado las ofertas con las diferentes fórmulas de restauración.</p> <p>- Se han tenido en cuenta las características, necesidades de la clientela y las nuevas tendencias en la confección de ofertas.</p> <p>- Se ha considerado el tipo de establecimiento, la estacionalidad, la ubicación del establecimiento, del tipo de clientela y otros factores.</p> <p>- Se han definido las necesidades de variación y rotación de la oferta.</p> <p>- Se han tenido en cuenta los principios básicos para el diseño físico de la carta.</p>
--	---	---

<p><b>Actividad 1:</b> Realizar un trabajo de una carta de un restaurante según las pautas que ya tiene el alumno en su poder. Fecha de entrega el 4 de junio.</p>	<p>Al correo del profesor</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Se han aplicado técnicas de promoción y publicidad.</li><li>- Se han aplicados técnicas de marketing relacionadas con los precios.</li> <li>- La calificación de la actividad se valora de 1 a 10 puntos.</li></ul>
--	-------------------------------	---