



***ESCUELA SUPERIOR DE
HOSTELERÍA Y TURISMO.
MADRID.***

***PROGRAMACIÓN
DEL MÓDULO PROFESIONAL
OFERTAS GASTRONÓMICAS***

CURSO: 2021/2022

PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PROFESIONAL CURSO 2021-2022

Ciclo Formativo

Marcar el ciclo al que pertenece el Módulo

	Clave	Etapa	Denominación	
<input type="checkbox"/>	HOTB01	FPB	Cocina y Restauración	
<input type="checkbox"/>	INAB02	FPB	Actividades de Panadería y Pastelería	
<input type="checkbox"/>	HOTM01	CFGM	Cocina y Gastronomía	
<input type="checkbox"/>	HOTM01	CFGM	Cocina y Gastronomía	(FP Dua
<input type="checkbox"/>	HOTM02	CFGM	Servicios en Restauración	
<input checked="" type="checkbox"/>	HOTM02	CFGM	Servicios en Restauración	(FP Dua
<input type="checkbox"/>	HOTS01	CFGS	Gestión de Alojamientos Turísticos	
<input type="checkbox"/>	HOTS02	CFGS	Agencias de Viajes y Gestión de Eventos	
<input type="checkbox"/>	HOTS02	CFGS	Agencias de Viajes y Gestión de Eventos	(A Distanci
<input type="checkbox"/>	HOTS03	CFGS	Guía, Información y Asistencia Turísticas	
<input type="checkbox"/>	HOTS04	CFGS	Dirección de Cocina	
<input type="checkbox"/>	HOTS05	CFGS	Dirección de Servicios en Restauración	
<input type="checkbox"/>	HOTS13	CFGS	Gestión de Alojamientos Turísticos + Guía, Información y Asistencia Turísticas	(Doble Títulc
<input type="checkbox"/>	HOTS23	CFGS	Agencias de Viajes y Gestión de Eventos + Guía, Información y Asistencia Turísticas	(Doble Títulc
<input type="checkbox"/>	HOTS45	CFGS	Dirección de Cocina + Dirección de Servicios en Restauración	(Doble Títulc

Departamento:

Marcar el Departamento correspondiente

- AAEECC
- PRÁCTICAS
- FOL
- FRANCÉS
- FORMACIÓN BÁSICA
- HOSTELERÍA Y TURISMO
- INGLÉS

Jefe de Departamento (nombre y dos apellidos):

MARTA FRÍAS ALCANTARILLA

Módulo Profesional

Denominación oficial del Módulo (la relación de Módulos Profesionales se encuentra en documento adjunto)

OFERTAS GASTRONÓMICAS

Grupo/s:

Indicar los códigos de los grupos en los que se imparte

(la relación de los grupos y sus códigos se encuentra en documento adjunto)

- de Hostelería: 1HOTM02DD
- de Turismo:

Profesorado del Módulo Profesional

Relacionar el profesorado que imparte el Módulo (nombre y dos apellidos)

1. VICENTE MORENO FERNÁNDEZ

Objetivos del Módulo

Finalidad global de la Programación

Aprender a confeccionar las diferentes ofertas gastronómicas que se pueden presentar en los múltiples tipos de restaurantes y hoteles.

Aprender a confeccionar otros tipos de ofertas relacionadas con colectivos especiales, comedores escolares, caterings...etc.

Conocer los diversos sistemas empleados para el control de costes en la elaboración de platos y bebidas en los restaurantes.

Saber determinar los precios de venta de las diferentes cartas y menús, de acuerdo con alguno de los sistemas existentes al efecto.

Adquirir nociones suficientes para la realización del cálculo del valor nutritivo de algunas recetas de platos y menús equilibrados.

Aprender a realizar de forma aceptable la recepción de géneros y su correcto almacenaje, tanto de perecederos como de no perecederos.

Ser capaz de determinar la calidad de los principales géneros en el momento de su recepción.

Conocer los sistemas de control físico y económico de existencias en almacenes.

Contenidos

Desarrollados en unidades didácticas

Unidad 1. Organización de las empresas en restauración:

- Concepto de Restauración en Hostelería.

- Normativa de clasificación.

- Clasificación de los subsectores de la restauración: • Restauración Pública o Comercial. • Cautiva o Institucional. • Social-Comercial.

- Diferenciación y características de los segmentos de restauración: • Food Delivery. • Fast Food • Catering. • Vending. • Alimentación Hospitalaria.

- Formulas de restauración, tipos de establecimientos y características determinantes.

- Tendencias actuales y evolución del sector en restauración.

- Perfiles profesiográficos.

- Valoración de las aptitudes y actitudes de los miembros del equipo.

Unidad 2. Interpretación de las propiedades dietéticas y nutricionales básicas de los alimentos:

- Alimentación, nutrición y dietética. Analogías y diferencias.

- Los alimentos: agrupación y clasificación.

- Composición de los alimentos. Sustancias nutritivas.

- Necesidades nutricionales.

- Dietas tipo. Dieta mediterránea.

- Caracterización de dietas para personas con necesidades alimenticias específicas.

Unidad 3. Determinación de ofertas gastronómicas:

- Composición del producto restauración: • Elementos determinantes y variables en la oferta. • Variables de las ofertas.

- Descripción, caracterización y clases de ofertas: • Desayunos: continental o europeo, americano, español, buffet • Brunch. • Almuerzo o cena. • Cóctel. • Vino español. • Lunch.

- Ofertas gastronómicas. Descripción y análisis: • Menú fijo • Menú-Carta • Menú degustación • Menú largo y estrecho • Menú de Banquetes • Jornadas gastronómicas. • Menú dietético

- El buffet: Concepto y evolución. • Teoría y técnica en la presentación • Distribución, circulación y abastecimiento. • Tipos. - Self-service (Autoservicio). • Teoría y técnica en presentación. • Distribución, circulación y abastecimiento.

- Realización de ofertas básicas y valoración de resultados.

- La carta del restaurante: • Planificación y estructuración. • Presentación y redacción del nombre de los platos. • Aspectos gastronómicos en consideración. • Sugerencias comerciales para la elaboración de la carta.

- La carta de vinos.

- La carta de room-service.

- La baraja de menús de banquetes.

- La oferta del autoservicio o self-service. Composición, distribución y presentación.

- La Dieta Mediterránea como composición de las ofertas gastronómicas.

Unidad 4. Determinación de compras:

- Realización de compras. • Aprovisionamiento externo. • Ámbito de actuación y contenidos. • Función de compras y sus objetivos.

- Proceso de la función de compras. Ciclo de compras. • Identificación de necesidades. • Establecimiento de estándares

- Perfil del responsable de compras. • Organización del departamento de compras.

- Gestión de stocks: • Stock operativo. • Stock de seguridad. • Stock máximo. • Stock mínimo. • Rotura de stock.
- Documentos de control. • Ficha de inventario permanente. • Inventario físico. Sistemas de valoración de consumos. - Informatización en las compras, aprovisionamiento y su control.

Unidad 5. Cálculo de los costes globales de la oferta:

- Los costes: definición y clases
- Componentes del precio.
- Cálculo de los costes y determinación de los márgenes de rentabilidad. • Ventas o ingresos. • Coste de materias primas o de alimentos • Margen bruto de explotación • Prime cost o coste de fabricación • Costes de personal • Costes generales o gastos de explotación
- Cálculo del coste de las materias primas. • Escandallo o test de rendimiento. • Ficha técnica u hoja de coste del plato. • Ficha técnica de producción o fabricación.
- Determinación del coste o rendimiento de ventas de un plato.
- Costes de un banquete y su rendimiento.
- Análisis del umbral de rentabilidad o punto muerto.
- Precio de venta de las ofertas gastronómicas. • Políticas de precios. • Criterios de consideración. • Factores psicológicos.
- Métodos para el cálculo del precio. • El precio en función de los costes. • Métodos de fijación de los precios.
- Márgenes y análisis de rentabilidad de la oferta gastronómica. Técnica del menú “engineering”.
- Informatización para el cálculo del coste de materia prima, determinación del precio de venta y rentabilidades en la cuenta de explotación.

Tratamiento de los temas transversales

Educación para la igualdad de género y la discapacidad en la actividad laboral.

- Principios básicos de inteligencia emocional aplicados al ámbito laboral.

Temporalización de los contenidos

Primer trimestre: U.D. 1 y 2

Segundo trimestre: U.D. 3 y 4

Tercer trimestre; U.D. 5

Actividades Complementarias y Extraescolares Extraescolares

Las que se propongan en el departamento.

Complementarias

Las que se propongan en el departamennto.

Recursos

Metodológicos

LA FORMA DE TRANSMITIR LOS CONTENIDOS se realizará de la siguiente manera:

- Presentación conceptual del módulo: Objetivos, contenidos, actividades a realizar.
- Explicación de cada unidad didáctica tras recabar ideas previas del alumno.
- Consulta de bibliografía y webgrafía.
- Búsqueda de datos de interés sobre la materia.
- Trabajos de investigación y de ampliación.

FORMA DE CONTROLAR EL TRABAJO personal del alumnado

- Realización de ejercicios durante los periodos de no presencialidad para su posterior corrección.
- Respuesta de preguntas del alumno.
- Participación en el aula.

FORMA DE UTILIZAR LOS MATERIALES Y RECURSOS indicados en los puntos anteriores.

- El material didáctico empleado será un complemento de la explicación previa de la unidad didáctica por parte del profesor.
- Presentaciones aportadas por el profesor como base y ampliación de determinados temas.
- Ampliación de conocimientos con la bibliografía y webgrafía aportada por el profesor,
- Manejo y utilización de revistas del sector.

Materiales

Los materiales creados por el profesor se subirán al Cassroom para los alumnos.

Recursos en caso de que la actividad lectiva se desarrolle de forma telemática.

Estrategias. (*¿Qué voy a hacer?*)

Ver punto de metodología.

En caso de tener que realizar parte del curso de forma telemática por un posible confinamiento, se utilizará la aplicación de "Gsuite" para todo el alumnado manteniéndose la metodología vista en el punto anterior para la SEMIPRESENCIALIDAD.

Recursos metodológicos. (*¿Cómo lo voy a hacer?*)

Ver punto de metodología.

Tic e innovaciones a aplicar. (*¿Qué herramientas voy a utilizar?*)

Google Cassroom

Presentaciones del profesor.

Material didáctico de la editorial Altamar.

Evaluación

Crterios de la Evaluación Ordinaria

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

1. Clasifica las empresas de restauración analizando su tipología y características.

a) Se han identificado los distintos tipos de establecimientos.

b) Se han descrito las diferentes fórmulas de restauración.

c) Se han identificado las tendencias actuales en restauración.

d) Se han caracterizado los diferentes departamentos, sus funciones y puestos.

e) Se han reconocido las relaciones interdepartamentales.

f) Se han identificado los documentos asociados a los diferentes departamentos y puestos.

2. Interpreta propiedades dietéticas y nutricionales básicas de los alimentos, relacionándolas con las posibilidades de ofertas.

a) Se han caracterizado los grupos de alimentos.

b) Se han identificado los principios inmediatos y otros nutrientes.

c) Se han reconocido las necesidades nutricionales del organismo humano.

d) Se han descrito las dietas tipo.

e) Se han reconocido los valores para la salud de la dieta mediterránea.

f) Se han caracterizado las dietas para posibles necesidades alimenticias específicas.

3. Determina ofertas gastronómicas caracterizando sus especificidades.

- a) Se han relacionado las ofertas con las diferentes fórmulas de restauración.
- b) Se han caracterizado las principales clases de oferta.
- c) Se han tenido en cuenta las características y necesidades de la clientela.
- d) Se han valorado los recursos humanos y materiales disponibles.
- e) Se han aplicado criterios de equilibrio nutricional.
- f) Se ha considerado la estacionalidad y ubicación del establecimiento.
- g) Se ha comprobado y valorado el equilibrio interno de la oferta.
- h) Se han definido las necesidades de variación y rotación de la oferta.
- i) Se han seleccionado los productos culinarios y/o de pastelería/repostería reconociendo su adecuación al tipo de oferta.

4. Calcula costes globales de la oferta analizando las diversas variables que los componen.

- a) Se ha identificado la documentación asociada al cálculo de costes.
- b) Se han identificado las variables implicadas en el coste de la oferta.
- c) Se ha interpretado correctamente la documentación relativa al rendimiento y escandallo de materias primas y a la valoración de elaboraciones culinarias.
- d) Se han valorado y determinado los costes de las elaboraciones de cocina y /o pastelería/repostería.
- e) Se ha cumplimentado la documentación específica.
- f) Se han reconocido los métodos de fijación de precios.
- g) Se han distinguido los costes fijos de los variables.
- h) Se han realizado las operaciones de fijación de precios de la oferta gastronómica.
- i) Se han utilizado correctamente los medios ofimáticos disponibles.

Criterios de Calificación Ordinaria *(Actividad lectiva presencial en el centro.)*

Se realizarán, al menos, TRES evaluaciones parciales, una en cada trimestre del curso, independientes de la evaluación inicial, siempre aconsejable pero a criterio del profesor.

1.- EVALUACION INICIAL, para valorar:

- Situación de partida
- Grado de desarrollo de la capacidades del alumno
- Actitudes previas

2.- EVALUACIONES DURANTE EL CURSO:

Se aplicará la pérdida de evaluación continua con un 15% de faltas justificadas o no justificadas . El alumno deberá presentarse con TODA la materia al examen final ordinario, y realizar los trabajos que el profesor considere oportunos.

La información del profesor para la evaluación viene dada por los siguientes componentes y su correspondiente % en la nota final:

1º. Actitud: actividades en el aula presencial, es decir, asistencia, participación, grado de interés, comportamiento disciplinario, ... (10%).

2º. Trabajos/ejercicios obligatorios, entrega de los mismos puntualmente. (20%).

Deberán presentar en tiempo y en la forma establecida, presencial o virtual, aquellos ejercicios acordes a los contenidos impartidos.

3º. Pruebas de conocimientos (70%).

La parte teórica constara de tres exámenes, uno por evaluación.

No habrá recuperaciones parciales.

La nota final será la nota media de los anteriores apartados (1º, 2º y 3º), para que se aplique este criterio se deberá tener en cada uno de los apartados un 5 de nota.

LAS PRUEBAS FINALES ORDINARIAS versarán sobre los contenidos de las evaluaciones parciales pendientes y/o alguna otra prueba que el profesor considere oportuna, especialmente para aquellos que, por exceso de faltas de asistencia, no han superado el Módulo en la Evaluación Continua.

Criterios de Calificación Ordinaria en caso de que la actividad lectiva se desarrolle de forma telemática

Expuesto en el punto anterior

Criterios de Calificación Extraordinaria

En el presente módulo, la NOTA FINAL, siempre que haya sido positiva en el centro educativo, SE COMPLEMENTA CON LA NOTA QUE SE RECIBE DE LA EMPRESA tras realizar el módulo de Formación en el Centro de Trabajo.

Si el alumno tiene pendiente la parte correspondiente al centro educativo, El DEPARTAMENTO DE HOSTELERÍA Y TURISMO se reserva la posibilidad de hacer un EXAMEN FINAL al alumno.

Dicho examen tendrá las siguientes características:

Se realizará una única prueba escrita sobre los contenidos del módulo con preguntas tipo test, y/o verdadero y falso, pudiendo incluir al menos 1 pregunta de desarrollo. El alumno deberá sacar un 5 para ser considerado apto.

Presentación del trabajo/ejercicios obligatorios.

Mínimos exigibles (evaluaciones ordinarias y extraordinarias)

Contenidos básicos: 40 horas

Unidad 1. Organización de las empresas de restauración.

- Clasificación de las empresas de restauración.
- Tipos de establecimientos y formulas de restauración.
- Tendencias actuales en restauración.
- Relaciones interdepartamentales. Circuitos documentales.
- Valoración de las aptitudes y actitudes de los miembros del equipo.

Unidad 2. Interpretación de las propiedades dietéticas y nutricionales básicas de los alimentos:

- Composición de los alimentos.
- Función y degradación de nutrientes.
- Necesidades nutricionales.
- Dietas tipo. Dieta mediterránea.
- Caracterización de dietas para personas con necesidades alimenticias específicas.

Unidad 3. Determinación de ofertas gastronómicas:

- Descripción, caracterización y clases de ofertas.
- Elementos y variables de las ofertas.
- Ofertas básicas: menús, cartas y buffet y otros. Descripción y análisis.
- Realización de ofertas básicas y valoración de resultados.

Unidad 4 .Cálculo de los costes globales de la oferta:

- Cálculo de coste de ofertas gastronómicas.
- Precio de venta. Componentes. Métodos de fijación del precio de venta.
- Posibilidades de ahorro energético.

Fechas de las pruebas (evaluaciones ordinarias y extraordinarias)

- Evaluación ordinaria: 3ª EVALUACIÓN 2022
- Evaluación extraordinaria: JUNIEMBRE 2023

Valoración final del alumnado

1. CONCEPTOcarga parcial70 % de la carga total
2. PROCEDIMIENTOS.....carga parcial % de la carga total
3. ACTITUDEScarga parcial10 % de la carga total
4. TRABAJOScarga parcial30 % de la carga total

Actividades formativas del módulo en la empresa

(A CUMPLIMENTAR ÚNICAMENTE PARA MÓDULOS DE *FP DUAL*)

Unidad 1. Organización de las empresas en restauración:

- Concepto de Restauración en Hostelería.
- Normativa de clasificación.
- Clasificación de los subsectores de la restauración: • Restauración Pública o Comercial. • Cautiva o Institucional. • Social-Comercial.
- Diferenciación y características de los segmentos de restauración: • Food Delivery. • Fast Food • Catering. • Vending. • Alimentación Hospitalaria.
- Formulas de restauración, tipos de establecimientos y características determinantes.
- Tendencias actuales y evolución del sector en restauración.
- Perfiles profesiográficos.
- Valoración de las aptitudes y actitudes de los miembros del equipo.

Unidad 2. Interpretación de las propiedades dietéticas y nutricionales básicas de los alimentos:

- Alimentación, nutrición y dietética. Analogías y diferencias.
- Los alimentos: agrupación y clasificación.
- Composición de los alimentos. Sustancias nutritivas.
- Necesidades nutricionales.
- Dietas tipo. Dieta mediterránea.
- Caracterización de dietas para personas con necesidades alimenticias específicas.

Unidad 3. Determinación de ofertas gastronómicas:

- Composición del producto restauración: • Elementos determinantes y variables en la oferta. • Variables de las ofertas.
- Descripción, caracterización y clases de ofertas: • Desayunos: continental o europeo, americano, español, buffet • Brunch. • Almuerzo o cena. • Cóctel. • Vino español. • Lunch.
- Ofertas gastronómicas. Descripción y análisis: • Menú fijo • Menú-Carta • Menú degustación • Menú largo y estrecho • Menú de Banquetes • Jornadas gastronómicas. • Menú dietético
- El buffet: Concepto y evolución. • Teoría y técnica en la presentación • Distribución, circulación y abastecimiento. • Tipos. - Self-service (Autoservicio). • Teoría y técnica en presentación. • Distribución, circulación y abastecimiento.
- Realización de ofertas básicas y valoración de resultados.
- La carta del restaurante: • Planificación y estructuración. • Presentación y redacción del nombre de los platos. • Aspectos gastronómicos en consideración. • Sugerecias comerciales para la elaboración de la carta.
- La carta de vinos.
- La carta de room-service.
- La baraja de menús de banquetes.
- La oferta del autoservicio o self-service. Composición, distribución y presentación.
- La Dieta Mediterránea como composición de las ofertas gastronómicas.

Unidad 4. Determinación de compras:

- Realización de compras. • Aprovisionamiento externo. • Ámbito de actuación y contenidos. • Función de compras y sus objetivos.
- Proceso de la función de compras. Ciclo de compras. • Identificación de necesidades. • Establecimiento de estándares
- Perfil del responsable de compras. • Organización del departamento de compras.
- Gestión de stocks: • Stock operativo. • Stock de seguridad. • Stock máximo. • Stock mínimo. • Rotura de stock. • Documentos de control. • Ficha de inventario permanente. • Inventario físico. Sistemas de valoración de consumos. - Informatización en las compras, aprovisionamiento y su control.

Unidad 5. Cálculo de los costes globales de la oferta:

- Los costes: definición y clases
- Componentes del precio.
- Cálculo de los costes y determinación de los márgenes de rentabilidad. • Ventas o ingresos. • Coste de materias primas o de alimentos • Margen bruto de explotación • Prime cost o coste de fabricación • Costes de personal • Costes generales o gastos de explotación
- Cálculo del coste de las materias primas. • Escandallo o test de rendimiento. • Ficha técnica u hoja de coste del plato. • Ficha técnica de producción o fabricación.
- Determinación del coste o rendimiento de ventas de un plato.
- Costes de un banquete y su rendimiento.
- Análisis del umbral de rentabilidad o punto muerto.

- Precio de venta de las ofertas gastronómicas. • Políticas de precios. • Criterios de consideración. • Factores psicológicos.
- Métodos para el cálculo del precio. • El precio en función de los costes. • Métodos de fijación de los precios.
- Márgenes y análisis de rentabilidad de la oferta gastronómica. Técnica del menú “engineering”.
- Informatización para el cálculo del coste de materia prima, determinación del precio de venta y rentabilidades en la cuenta de explotación.

Resultados de aprendizaje

(A CUMPLIMENTAR ÚNICAMENTE PARA MÓDULOS DE *FP DUAL*)

1. Clasifica las empresas de restauración analizando su tipología y características.
 - a) Se han identificado los distintos tipos de establecimientos.
 - b) Se han descrito las diferentes fórmulas de restauración.
 - c) Se han identificado las tendencias actuales en restauración.
 - d) Se han caracterizado los diferentes departamentos, sus funciones y puestos.
 - e) Se han reconocido las relaciones interdepartamentales.
 - f) Se han identificado los documentos asociados a los diferentes departamentos y puestos.

2. Interpreta propiedades dietéticas y nutricionales básicas de los alimentos, relacionándolas con las posibilidades de ofertas.
 - a) Se han caracterizado los grupos de alimentos.
 - b) Se han identificado los principios inmediatos y otros nutrientes.
 - c) Se han reconocido las necesidades nutricionales del organismo humano.
 - d) Se han descrito las dietas tipo.
 - e) Se han reconocido los valores para la salud de la dieta mediterránea.
 - f) Se han caracterizado las dietas para posibles necesidades alimenticias específicas.

3. Determina ofertas gastronómicas caracterizando sus especificidades.
 - a) Se han relacionado las ofertas con las diferentes fórmulas de restauración.
 - b) Se han caracterizado las principales clases de oferta.
 - c) Se han tenido en cuenta las características y necesidades de la clientela.
 - d) Se han valorado los recursos humanos y materiales disponibles.
 - e) Se han aplicado criterios de equilibrio nutricional.
 - f) Se ha considerado la estacionalidad y ubicación del establecimiento.

- g) Se ha comprobado y valorado el equilibrio interno de la oferta.
 - h) Se han definido las necesidades de variación y rotación de la oferta.
 - i) Se han seleccionado los productos culinarios y/o de pastelería/repostería reconociendo su adecuación al tipo de oferta.
4. Calcula costes globales de la oferta analizando las diversas variables que los componen.
- a) Se ha identificado la documentación asociada al cálculo de costes.
 - b) Se han identificado las variables implicadas en el coste de la oferta.
 - c) Se ha interpretado correctamente la documentación relativa al rendimiento y escandallo de materias primas y a la valoración de elaboraciones culinarias.
 - d) Se han valorado y determinado los costes de las elaboraciones de cocina y /o pastelería/repostería.
 - e) Se ha cumplimentado la documentación específica.
 - f) Se han reconocido los métodos de fijación de precios.
 - g) Se han distinguido los costes fijos de los variables.
 - h) Se han realizado las operaciones de fijación de precios de la oferta gastronómica.
 - i) Se han utilizado correctamente los medios ofimáticos disponibles.

Bibliografía

Ofertas Gastronómicas y Sistemas de Aprovisionamiento. Mireia Planas y Mercé López. ISBN13: 9788415309536. Ed. Altamar. 2013

Ofertas Gastronómicas. Lorena Carabias Muñoz, Elena Díaz Paniagua y Ana María López Alonso. ISBN 9788497328326. Ed. Paraninfo. 2011.