ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
15027897	Paseo das Pontes	Coruña (A)	2024/2025

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
HOT	Hostalaría e turismo	CSHOT04	Dirección de cociña	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de adultos

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0503	Xestión administrativa e comercial en restauración	2024/2025	3	70	70

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA GEMMA MORENO GONZÁLEZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

A competencia xeral destes títulos consiste en dirixir e organizar a producción e o servizo en cociña e en restauración determinando ofertas e recursos, controlando as actividades propias de aprovisionamento, a producción e o servizo, cumprindo os obxectivos económicos seguindo os protocolos de calidade establecidos e actuando segundo normas de hixiene, prevención de riscos laborais e protección ambiental.

As competencias profesionais, persoais e sociiais son as que se relacionan no currículo de cada unha das titulacións.
A competencia xeral deste título consiste en dirixir e organizar a produción e o servizo en cociña, determinando ofertas e recursos, controlando as actividades propias do aprovisionamento, produción e servizo, cumprindo os obxectivos económicos, seguindo os protocolos de calidade establecidos e actuando segundo normas de hixiene, prevención de riscos laborais e protección ambiental.

As competencias profesionais, persoais e sociais deste título son as que se relacionan a continuación:
a) Definir os produtos que ofrece a empresa tendo en conta os parámetros do proxecto estratéxico.
b) Deseñar os procesos de produción e determinar a estrutura organizativa e os recursos necesarios, segundo os obxectivos da empresa.
c) Determinar a oferta de produtos culinarios, tendo en conta todas as súas variables, para fixar prezos e estandarizar procesos.
d) Programar actividades e organizar recursos, segundo as necesidades de produción.
e) Realizar o aprovisionamento, almacenaxe e distribución de materias primas, en condicións idóneas, controlando a calidade e a documentación relacionada.
f) Controlar a posta a punto de espazos, maquinaria, útiles e ferramentas.
g) Verificar os procesos de preelaboración e/ou rexeneración que é necesario aplicar ás diversas materias primas para a súa posterior utilización.
h) Organizar a realizar as elaboracións culinarias,seguindo a estandarización dos procesos, para a súa posterior decoración/terminación ou conservación.
i) Supervisar a decoración/terminación das elaboracións segundo as necesidades e protocolos establecidos, para a súa posterior conservación ou servizo.
j) Verificar os procesos de envasado e/ou conservación dos xéneros e elaboracións culinarias, aplicando os métodos apropiados e utilizando os equipos idóneos, para preservar a súa calidade e evitar riscos alimentarios.
k) Controlar o desenvolvemento dos servizos en cociña, coordinando a prestación dos mesmos, atendendo o ámbito da súa execución e os protocolos establecidos.
l) Cumprimentar a documentación administrativa relacionada coas unidades de produción en cociña, para realizar controis orzamentarios, informes ou calquera actividade que poida derivarse, utilizando as tecnoloxías da información e a comunicación.
m) Dar resposta a posibles solicitudes, suxerencias e reclamacións dos clientes, para cumprir coas súas expectativas e lograr a súa satisfacción.
n) Adaptarse ás novas situacións laborais, mantendo actualizados os coñecementos científicos, técnicos e tecnolóxicos relativos á súa contorna profesional, xestionando a súa formación e os recursos existentes na aprendizaxe ao longo da vida e utilizando as tecnoloxías da información e a comunicación.
ñ) Resolver situacións, problemas ou continxencias con iniciativa e autonomía no ámbito da súa competencia, con creatividade, innovación e espírito de mellora no traballo persoal e no dos membros do equipo.
o) Organizar e coordinar equipos de traballo, supervisando o desenvolvemento do mesmo, con responsabilidade, mantendo relacións fluídas e asumindo o liderado, así como, achegando solucións aos conflitos

grupais que se presentan.
p) Comunicarse cos seus iguais, superiores, clientes e persoas baixo a súa responsabilidade utilizando vías eficaces de comunicación, transmitindo a información ou coñecementos adecuados, e respectando a autonomía e competencia das persoas que interveñen no ámbito do seu traballo.
q) Xerar contornas seguras no desenvolvemento do seu traballo e o do seu equipo, supervisando e aplicando os procedementos de prevención de riscos laborais e ambientais de acordo co establecido pola normativa e os obxectivos da empresa.
r) Supervisar e aplicar procedementos de xestión de calidade, de accesibilidade universal e de deseño para todos, nas actividades profesionais incluídas nos procesos de produción ou prestación de servizos.
s) Realizar a xestión básica para a creación e funcionamento dunha pequena empresa e ter iniciativa na súa actividade profesional con sentido da responsabilidade social.

As ensinanzas do módulo centraranse no coñecemento da organización, deseño de productos e comercialización dos mesmos, no ámbito das empresas hostaleiras e de restauración.

Este módulo profesional contén a formación necesaria para desempeñar a función de xestión do persoal, basicamente desde unha perspectiva de xefe de equipamento ou de dirección.

A función de xestión administrativa e comercial abrangue aspectos como:

¿Planificación e organización empresarial.
¿Xestión documental.
¿Control orzamentario das empresas de restauración, así como dos seus departamentos.
¿Selección de provedores.
¿Xestión económica do economato-almacén nas empresas de restauración.
¿Análise de mercado.
¿Desenvolvemento dun plan de comercialización para a empresa do sector da restauración.
¿Deseño de ofertas gastronómicas.

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais a), b), d), m), n) e o) do ciclo formativo, e as competencias a), c) e m).

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo versarán sobre:

¿Métodos e sistemas de planificación e organización.
¿Xestión documental.
¿Control orzamentario.

¿Control económico do almacén e selección de provedores.
¿Análise do mercado.
¿Plan de comercialización.
¿Ofertas gastronómicas
.
As persoas con este perfil profesional exercen a súa actividade tanto en grandes como en medianas e pequenas empresas, principalmente do sector de hostalería e, en concreto, do subsector de restauración, podendo actuar nos pequenos establecementos, en moitas ocasións, como propietario ou propietaria e responsable de cociña simultaneamente. Aínda que a súa actividade profesional desenvólvese habitualmente en establecementos de carácter privado, tamén pode desenvolvela en establecementos públicos, fundamentalmente cando se sitúa no sector educativo, sanitario ou de servizos sociais. Cando non actúan por conta propia, realizan as súas funcións baixo a dependencia da dirección do establecemento, sexa este un hotel ou outro tipo de aloxamento ou establecemento de restauración.

.As ensinanzas do módulo centraranse no coñecemento da organización e administración das distintas empresas de restauración, deseño dos seus productos e a comercialización dos mesmos, adaptándose os diferentes tipos de empresas e as novas tendencias.

.

.

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)	Resultados de aprendizaxe					
					MP0503_00					
					RA 1	RA 2	RA 3	RA 4	RA 5	RA 6
1	Formación en empresa.	Formación curricular que se adquirirá na empresa.	0	0						
2	EMPRESAS DE RESTAURACIÓN	Análise das empresas de restauración, a súa organización e a súa evolución	11	15	X			X		
3	OFERTAS GASTRONÓMICAS	Estudo das principais ofertas gastronómicas nos distintos establecementos hosteleiros	16	20						X
4	XESTIÓN DOCUMENTAL ADMINISTRATIVA	Analise dos documentos administrativos a os seus circuitos	11	15		X	X			
5	XESTIÓN DE CUSTES E CONTROL ORZAMENTARIO	Estudo dos custos , da realización de orzamentos e a análise da viabilidade nos negocios de restauración	16	25			X			
6	COMERCIALIZACIÓN	Estudo dos conceptos básicos do Marketing e e dos aspectos para ter en conta nun plan de comercialización	16	25				X	X	
		Total:	70							

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Formación en empresa.	0

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

4.1.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
	1	Actividades na empresa.	
		TOTAL	0

4.1.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Actividades na empresa. - Actividades que se desenvolverán na empresa.						0,0
					TOTAL	0,0

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	EMPRESAS DE RESTAURACIÓN	11

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa.	SI
RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.	NO

4.2.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Identificar os distintos tipos de empresas de restauración 1.2 Diferenciar o sector comercial e institucional 1.3 Analizar as tendencias	1	Clasificación das empresas de restauración	3,0
2.1 Describir os modelos organizativos según a tipoloxia de empresa	2	Modelos organizativos das empresas de restauración	3,0
3.1 Comparar a normativa entre varias CC.VV 3.2 Analizar a normativa galega aplicable os distintos tipos de establecementos de restauración	3	Normativa aplicable as empresas de restauación	5,0
		TOTAL	**11**

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA1.1 Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto.	• PE.1 - BC1 Curriculum	S	5
CA1.2 Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados.	• PE.2 - BC1 Curriculum	S	5
CA1.3 Deseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.	• PE.3 - BC1 Curriculum	S	5
CA1.4 Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector.	• PE.4 - BC1 Curriculum	S	10
CA1.5 Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás novas tendencias entre as empresas do sector.	• PE.5 - BC1 Curriculum	S	5
CA1.6 Valoráronse os principios estruturais e organizativos das empresas de restauración como elementos fundamentais para a consecución dos obxectivos establecidos.	• PE.6 - BC1 Curriculum	S	5
CA1.7 Identificáronse as principais diferenzas entre o mercado de produtos e o de servizos.	• PE.7 - BC1 Curriculum	S	10

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA4.1 Recoñeceuse a normativa autonómica e/ou estatal sobre tipoloxía e clasificación dos establecementos de restauración.	• OU.1 - Tarefa de investigación	N	15
CA4.2 Recoñecéronse os tipos de empresas tradicionais de restauración.	• PE.8 - BC4 Curriculum	S	15
CA4.3 Identificáronse as novas tendencias empresariais en restauración.	• PE.9 - BC4 Curriculum	S	15
CA4.4 Describiuse a tipoloxía das empresas de restauración segundo a normativa autonómica e/ou estatal.	• OU.2 - Tarefa de investigación	N	10
		TOTAL	**100**

4.2.e) Contidos

Contidos
Obxectivos empresariais: tipos.
Tipos de plans nas empresas de restauración.
Planificación: concepto, proceso e terminoloxía básica.
Etapas da planificación.
Ferramentas da análise estratéxica: análise de vulnerabilidade, clasificación estratéxica de produtos, análise DAFO, etc.
Modelos organizativos de empresas de restauración: conceptualización, tipos de organización e tendencias.
Organigramas: concepto e clases
Deseño e interpretación de organigramas de empresas de restauración.
Características diferenciadoras do mercado de servizos fronte ao de produtos.
Normativa autonómica e estatal sobre a tipoloxía e a clasificación dos establecementos de restauración.
Empresas tradicionais de restauración.
Novas tendencias empresariais en restauración.
Tipos de empresas de restauración segundo a normativa.

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

4.2.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Clasificación das empresas de restauración - Estudo dos distintos tipos de empresas	• Explicación dos distintos tipos de empresas e a súa clasificación • Presentar distintas tipoloxias de empresas	• Analizar a evolución das empresas de restauración e a tendencia actual • Clasificar as empresas seguindo os distintos criterios explicados	• Esquema dos distintos tipos de empresas de restauración e as súas principais características	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, revistas especializadas	• PE.8 - BC4 Curriculum • PE.9 - BC4 Curriculum	3,0
Modelos organizativos das empresas de restauración - Análise dos modelos organizativos das unidades depertamentais dun establecemento de restauración	• Explicación das distintas estructuras organizativas • Explicar as funcións e os distintos tipos de organigramas	• Asociar as estructuras organizativas coa tipoloxía da empresa • Confeccionar organigramas para distintas empresas	• Organigramas funcionales de distintos tipos de empresas	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, revistas especializadas	• PE.1 - BC1 Curriculum • PE.2 - BC1 Curriculum • PE.3 - BC1 Curriculum • PE.4 - BC1 Curriculum • PE.5 - BC1 Curriculum • PE.6 - BC1 Curriculum • PE.7 - BC1 Curriculum	3,0
Normativa aplicable as empresas de restauación - Análise da normativa nacional e autonómica	• Comentar os principais puntos da normativa galega de restaurantes, cafetarías, bares, empresas de catering e furanchos.	• Cumplimentar o cuestionario sobre a normativa galega, investigar • Taballo, padlet	• Resumo da normativa autonómica, padlet	• DOGA, Pizzarra colaborativa	• OU.1 - Tarefa de investigación • OU.2 - Tarefa de investigación	5,0
					TOTAL	**11,0**

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	OFERTAS GASTRONÓMICAS	16

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA6 - Deseña ofertas gastronómicas, e caracteriza e selecciona os elementos que as configuran e as súas variables.	SI

4.3.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Analizar os distintos tipos de ofertas gastronómicas segundo o tipo de establecemento 1.2 Estudar os elementos e variables que interveñen no diseño da oferta 1.3 Analizar a evolución e as tendencias na oferta gastronómica dos distintos tipos de negocios 1.4 Analizar a carta segundo a Menú engineering	1	Diseño da oferta gastronómica	12,0
2.1 Estudiar a carta como promoción do negocio de restauración	2	Diseño físico da carta	4,0
		TOTAL	**16**

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA6.1 Caracterizáronse os principais tipos de ofertas gastronómicas.	• PE.1 - BC6 Curriculum	S	10
CA6.2 Relacionáronse as ofertas coas fórmulas de restauración.	• PE.2 - BC6 Curriculum	S	10
CA6.3 Tivéronse en conta as características e as necesidades da clientela na confección de ofertas, así como as novas tendencias.	• PE.3 - BC6 Curriculum	S	10

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA6.4 Considerouse o tipo de establecemento, a estacionalidade, a situación, o tipo de clientela e outros factores.	• PE.4 - BC6 Curriculum	S	10
CA6.5 Definíronse as necesidades de variación e rotación da oferta.	• PE.5 - BC6 Curriculum	S	20
CA6.6 Tivéronse en conta os principios básicos para o deseño físico da carta gastronómica.	• OU.1 - Traballo carta	N	10
CA6.7 Aplicáronse técnicas de promoción e publicidade.	• OU.2 - Taballo difusión carta	N	10
CA6.8 Aplicáronse técnicas de márketing relacionadas cos prezos.	• PE.6 - BC6 Curriculum	S	10
CA6.9 Controlouse o grao de satisfacción da clientela.	• PE.7 - BC6 Curriculum	S	10
		TOTAL	**100**

4.3.e) Contidos

Contidos
Descrición, caracterización e tipos de ofertas.
Ofertas básicas (menús, cartas, bufé, etc.): descrición e análise
Elementos e variables das ofertas gastronómicas.
Factores que cómpre ter en conta para o deseño de ofertas atendendo a criterios de equilibrio nutricional, estacionalidade, tipo de establecemento, situación do establecemento, tipo de clientela, persoas con necesidades alimentarias específicas, etc.
Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas.
Principios básicos para o deseño físico dunha carta gastronómica: tipo de papel, formato, cor, colocación da oferta, etc.
Merchandising da carta e promoción da oferta de produtos.
Métodos de fixación de prezos: menú engineering , principio de Omnes, clasificación estratéxica, etc.
Medición das expectativas da clientela.

4.3.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Diseño da oferta gastronómica - Estudo dos elementos a considerar no diseño das ofertas gastronómicas según tipoloxía de establecemento	• Explicar os distintos tipos de ofertas gastronómicas • Expoñer as recomendacións na elección de pratos e no diseño de cartas e menús	• Analizar a oferta gastronómica de determinadas empresas locales • Redactar unha carta adatada a tipoloxía do establecemento • Confeccionar menús segundo adaptada á carta elaborada • Confeccionar menús do día siguiendo a técnica das rotación de menús • Explicar a método de "Menú engineering" • Aplicar o menú engineering a unha carta de pratos	• Resumo das principales ofertas gastronómicas e recomendacións para o seu diseño	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, revistas especializadas, web	• PE.1 - BC6 Curriculum • PE.2 - BC6 Curriculum • PE.3 - BC6 Curriculum • PE.4 - BC6 Curriculum • PE.5 - BC6 Curriculum • PE.6 - BC6 Curriculum • PE.7 - BC6 Curriculum	12,0
Diseño físico da carta - Analizar os elementos no diseño formal da carta dun establecemento	• Presentación dos princios básicos do diseño físico da carta	• Confección dunha carta física • Exposición dos medios de difusión duna carta	• Carta formal de pratos segundo os principios básicos, plan SMM	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, revistas especializadas, web	• OU.1 - Traballo carta • OU.2 - Taballo difusión carta	4,0
					TOTAL	**16,0**

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	XESTIÓN DOCUMENTAL ADMINISTRATIVA	11

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Controla a xestión administrativa de áreas de restauración, para o que analiza a documentación e a información reflectida nela.	SI
RA3 - Controla os orzamentos das áreas de produción, e recoñece e determina a estrutura dos niveis de aprovisionamento, gastos e ingresos do seu departamento ou establecemento, segundo o caso.	NO

4.4.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Estudar os documentos utilizados e a súas normativas na xestión e no arquivo	1	Xestión da documentación administrativa	6,0
2.1 Coñecer os ítems para valorar proveedores e mercaderías	2	Xestión de compras	5,0
		TOTAL	**11**

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA2.1 Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración.	• PE.1 - BC2 Curriculum	S	5
CA2.2 Recoñeceuse o circuíto da documentación e a finalidade no sector de restauración.	• PE.2 - BC2 Curriculum	S	15
CA2.3 Deseñáronse sistemas de rexistro da información reflectida nela.	• PE.3 - BC2 Curriculum	S	5
CA2.4 Identificáronse sistemas de arquivo da documentación xerada, emitida ou recibida.	• PE.4 - BC2 Curriculum	S	5
CA2.5 Clasificouse a información que reflicte a documentación segundo as necesidades empresariais.	• PE.5 - BC2 Curriculum	S	10
CA2.6 Recoñeceuse a normativa básica relativa á xestión da documentación.	• PE.6 - BC2 Curriculum	S	5
CA2.7 Valorouse a importancia dunha correcta xestión da documentación administrativa, económica e financeira para mellorar o funcionamento empresarial ou departamental.	• PE.7 - BC2 Curriculum	S	5
CA2.8 Establecéronse sistemas de facturación e cobramento.	• PE.8 - BC2 Curriculum	S	10

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA2.9 Aplicáronse as novas tecnoloxías na xestión e na interpretación da documentación empresarial.	• PE.9 - BC2 Curriculum	S	10
CA3.8 Establecéronse criterios de avaliación de provedores e seleccionáronse os que mellor se adapten ás demandas empresariais.	• OU.1 - Traballo selección proveedores	N	10
CA3.9 Establecéronse métodos de valoración de existencias.	• PE.10 - BC3 Curriculum	S	20
		TOTAL	**100**

4.4.e) Contidos

Contidos
Obxectivos da xestión documental.
0Novas tecnoloxías na xestión e na interpretación dos documentos.
Circuíto da documentación. Finalidade e relación entre documentos.
Sistemas de rexistro da documentación.
Sistemas e métodos de arquivo da documentación.
Información documental derivada das necesidades departamentais.
Normativa de xestión documental: protección de datos.
Documentación (albarás, facturas, pedidos, contratos con provedores e clientes, etc.) e a súa normativa.
Valoración da importancia da xestión documental.
Medios de pagamento e de cobramento en hostalaría.
0Selección de provedores: puntos para avaliar, valoración e toma de decisións.
Determinación dos niveis mínimos de solicitude de pedido, existencias mínimas e máximas, e rotura de existencias.
Métodos de valoración de existencias: PMP, FIFO, etc.

4.4.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Xestión da documentación administrativa - Estudo da documentación administrativa e da súa xestión	• Explicación da xestión documental, dos principales documentos e a súa normativa	• Clasificar os distintos documentos administrativos e indicar a súa función • Proba escrita da unidade	• Esquema cos circuitos e os documentos máis utilizados	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, web	• PE.1 - BC2 Curriculum • PE.2 - BC2 Curriculum • PE.3 - BC2 Curriculum • PE.4 - BC2 Curriculum • PE.5 - BC2 Curriculum • PE.6 - BC2 Curriculum • PE.7 - BC2 Curriculum • PE.8 - BC2 Curriculum • PE.9 - BC2 Curriculum	6,0
Xestión de compras - Estudo dos métodos de selección de proveedores e valoración de existencias	• Explicación dos diferentes criterios de selección de proveedores e métodos de valoración de existencias	• Realización dun proceso de selección de proveedores • Resolución de tarefas e cálculos de valoración de existencias	• Táboas de selección de proveedores, exercicios, apuntamentos	• Cañón, Presentacións, pizarra	• OU.1 - Traballo selección proveedores • PE.10 - BC3 Curriculum	5,0
					TOTAL	**11,0**

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	XESTIÓN DE CUSTES E CONTROL ORZAMENTARIO	16

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Controla os orzamentos das áreas de produción, e recoñece e determina a estrutura dos niveis de aprovisionamento, gastos e ingresos do seu departamento ou establecemento, segundo o caso.	NO

4.5.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Coñecer os termos principais da contabilidade 1.2 Clasificar os distintos custos das empresas 1.3 Analizar os custos nas empresas de restauración 1.4 Valorar a xestión de compras e almacén no sector	1	Xestión de custos	3,0
2.1 Estudar os rendementos e mermas 2.2 Realizar un escandallo 2.3 Coñecer os métodos de fixación de prezos	2	Cálculo do custos da oferta gastronómica	7,0
3.1 Elaborar distintos tipos de orzamentos 3.2 Calcular o umbral de rentabilidade	3	Análise dos distintos orzamentos empresariais	6,0
		TOTAL	**16**

4.5.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA3.1 Identificáronse os tipos de orzamentos que afectan a planificación de empresas de restauración.	• PE.1 - BC3 CURRICULUM	S	10
CA3.2 Caracterizáronse os elementos que conforman os orzamentos.	• PE.2 - BC3 CURRICULUM	S	10

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA3.3 Elaboráronse orzamentos de diversos tipos para a organización e a planificación das empresas de restauración, así como de áreas dentro destas.	• PE.3 - BC3 CURRICULUM	S	10
CA3.4 Establecéronse métodos de control orzamentario, xustificáronse racionalmente as posibles desviacións e aplicáronse medidas correctoras.	• PE.4 - BC3 CURRICULUM	S	10
CA3.5 Calculáronse os prezos de venda das ofertas gastronómicas do establecemento.	• PE.5 - BC3 CURRICULUM	S	20
CA3.6 Estableceuse a estrutura de custos en restauración	• PE.6 - BC3 CURRICULUM	S	20
CA3.7 Determinouse o limiar de rendibilidade segundo a oferta gastronómica e o tipo de establecemento ou servizo.	• PE.7 - BC3 CURICULUM	S	10
CA3.10 Aplicáronse sistemas ofimáticos e de comunicación na xestión departamental ou empresarial.	• OU.1 - Traballo aula	N	10
		TOTAL	**100**

4.5.e) Contidos

Contidos
Orzamento: concepto, tipoloxía e elementos que o integran.
Novas tecnoloxías aplicadas á xestión departamental.
Elaboración do orzamento.
Control orzamentario: desviacións e medidas correctoras.
Determinación do prezo de venda das ofertas gastronómicas.
Técnicas de fixación de prezos.
Realización de escandallos.
Elementos que integran a estrutura de custos en restauración.
Cálculo de custos en restauración.
Limiar de rendibilidade.

4.5.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Xestión de custos - Estudio dos distintos tipos de custos	• Explicar o cálculo da rentabilidade dun negocio	• Explicar o concepto de contabilidade. Tipos e aplicación • Resolver supuestos breves • Interpretar unha conta de resultados • Resolución de exercicios de cálculos sobre os contidos expostos • Traballo sobre os sistema ofimáticos	• Fórmulas de cálculo da rentabilidade, Traballo	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual.	• OU.1 - Traballo aula • PE.6 - BC3 CURRICULUM	3,0
Cálculo do custos da oferta gastronómica - Estudo do procedemento de cálculo de custoss da oferta gastronómica	• Explicar os distintos tipos de custos en restauración, o escandallo e a fixación do precio de venta dos pratos.	• Clasificar os custos en restauración e calcular o seu porcentaxe • Elaborar escandallos • Fixar precios de venta segundo varios procedementos • Resolver un supuesto xeral con todos os contidos traballados • Proba escrita da unidade	• Esquema cos sistemas de cálculo do PVP	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, Apuntes	• PE.5 - BC3 CURRICULUM • PE.7 - BC3 CURICULUM	7,0
Análise dos distintos orzamentos empresariais - estudo da función dos distintos orzamentos	• Explicación cun suposto práctico da elaboración dun orzamento	• Ir cumprimentando o orzamento seguindo as explicacións do profesor	• Exemplo dun orzamento	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, Apuntes	• PE.1 - BC3 CURRICULUM • PE.2 - BC3 CURRICULUM • PE.3 - BC3 CURRICULUM • PE.4 - BC3 CURRICULUM	6,0

TOTAL	**16,0**

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	COMERCIALIZACIÓN	16

4.6.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado.	NO
RA5 - Elabora o plan de comercialización propio das empresas de restauración, establece as características dos elementos que o conforman, e deseña estratexias e accións.	SI

4.6.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Comprender os conceptos básicos do Marketing 1.2 Analizar a fases de aplicación do Marketing na empresa 1.3 Interpretar o método DAFO	1	Estudo dos conceptos básicos do Marketing e da planificación estratéxica	8,0
2.1 Estudiar os elementos do Marketing Mix 2.2 Analizar un plan plan de marketing	2	Elaboración dun plan de comercialización	8,0

TOTAL	**16**

4.6.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA4.5 Identificáronse os factores e as motivacións da demanda.	• OU.1 - Traballo	S	5
CA4.6 Clasificouse a clientela segundo a súa tipoloxía.	• OU.2 - Traballo	S	5
CA4.7 Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.	• OU.3 - Traballo	S	5
CA4.8 Investigáronse as tendencias actuais da demanda.	• OU.4 - Traballo	S	5
CA4.9 Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta.	• OU.5 - Traballo	N	10
CA5.1 Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing.	• OU.6 - Traballo	S	10
CA5.2 Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización.	• OU.7 - Traballo	S	10
CA5.3 Deseñáronse as estratexias e as accións necesarias para realizar o plan de comercialización.	• OU.8 - Traballo	S	10
CA5.4 Realizouse a planificación económica do plan de comercialización.	• OU.9 - Traballo	S	10
CA5.5 Identificáronse sistemas de control do plan de márketing e das súas desviacións.	• OU.10 - Traballo	S	10
CA5.6 Deseñouse a presentación do plan de comercialización.	• OU.11 - Traballo	S	10
CA5.7 Valorouse a importancia da aplicación do plan de comercialización para alcanzar os obxectivos da empresa.	• OU.12 - Traballo	N	10
		TOTAL	**100**

4.6.e) Contidos

Contidos
Factores e motivacións que inflúen na demanda.
Clasificación da clientela.
Demanda: concepto e elementos.
Tendencias actuais da demanda.
Posición do produto: definición e metodoloxía.
Concepto e obxectivos do plan de comercialización ou de márketing.
Estratexias e accións nun plan de comercialización en restauración.
Etapas do plan de comercialización.
Fases do plan de comercialización: analítica, estratéxica, operativa e de avaliación ou control.
Confección do plan de comercialización.

4.6.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Estudo dos conceptos básicos do Marketing e da planificación estratéxica - Estudo do Marketing, a súa evolución e aplicación	• Explicación do termo "marketing"e da planificación estratéxica	• Resolución de preguntas curtas sobre os conceptos • Realización plan comercialización	• Resumo dos conceptos básicos do Marketing, primeira parte do plan de comercialización	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, revistas especializadas, web	• OU.1 - Traballo • OU.2 - Traballo • OU.3 - Traballo • OU.4 - Traballo	8,0

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
					• OU.5 - Traballo	
Elaboración dun plan de comercialización - Estudo dos elementos que interveñen na elaboración dun plan de comercialización	• Explicar os obxetivos e extratexias dun plan de comercialización	• Realizar o esquema dun plan de comercialización • Exposición plan de comercialización	• Esquema resumo dun plan de comercialización	• Libro texto de editorial Altamar, Aula Virtual, revistas especializadas, web	• OU.6 - Traballo • OU.7 - Traballo • OU.8 - Traballo • OU.9 - Traballo • OU.10 - Traballo • OU.11 - Traballo • OU.12 - Traballo	8,0
					TOTAL	**16,0**

5. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os mínimos esixibles para este módulo son os reflexados no apartado 4.C de cada unidade didáctica da presente programación, son os seguintes:

UD.1

CA1.1 - Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto

CA1.2 - Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados

CA1.3 - Deseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial.

CA1.4 - Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector.

CA1.5 - Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás novas tendencias entre as empresas do sector.

CA1.6 - Valoráronse os principios estruturais e organizativos das empresas de restauración como elementos fundamentais para a consecución dos obxectivos establecidos.

CA1.7 - Identificáronse as principais diferenzas entre o mercado de produtos e o de servizos.
CA4.2 - Recoñecéronse os tipos de empresas tradicionais de restauración.
CA4.3 - Identificáronse as novas tendencias empresariais en restauración.
UD2
CA6.1 - Caracterizáronse os principais tipos de ofertas gastronómicas.
CA6.2 - Relacionáronse as ofertas coas fórmulas de restauración.
CA6.3 - Tivéronse en conta as características e as necesidades da clientela na confección de ofertas, así como as novas tendencias.
CA6.4 - Considerouse o tipo de establecemento, a estacionalidade, a situación, o tipo de clientela e outros factores.
CA6.5 - Definíronse as necesidades de variación e rotación da oferta.
CA6.8 - Aplicáronse técnicas de márketing relacionadas cos prezos.
CA6.9 - Controlouse o grao de satisfacción da clientela.
UD3
CA2.1 - Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración
CA2.2 - Recoñeceuse o circuíto da documentación e a finalidade no sector de restauración.
CA2.3 - Deseñáronse sistemas de rexistro da información reflectida nela.
CA2.4 - Identificáronse sistemas de arquivo da documentación xerada, emitida ou recibida.
CA2.5 - Clasificouse a información que reflicte a documentación segundo as necesidades empresariais.
CA2.6 - Recoñeceuse a normativa básica relativa á xestión da documentación.
CA2.7 - Valorouse a importancia dunha correcta xestión da documentación administrativa, económica e financeira para mellorar o funcionamento empresarial ou departamental.
CA2.8 - Establecéronse sistemas de facturación e cobramento.
CA2.9 - Aplicáronse as novas tecnoloxías na xestión e na interpretación da documentación empresarial.
CA3.9 - Establecéronse métodos de valoración de existencias.
UD4
CA3.1 - Identificáronse os tipos de orzamentos que afectan a planificación de empresas de restauración.
CA3.2 - Caracterizáronse os elementos que conforman os orzamentos.
CA3.3 - Elaboráronse orzamentos de diversos tipos para a organización e a planificación das empresas de restauración, así como de áreas dentro destas.
CA3.4 - Establecéronse métodos de control orzamentario, xustificáronse racionalmente as posibles desviacións e aplicáronse medidas correctoras.
CA3.5 - Calculáronse os prezos de venda das ofertas gastronómicas do establecemento.
CA3.6 - Estableceuse a estrutura de custos en restauración
CA3.7 - Determinouse o limiar de rendibilidade segundo a oferta gastronómica e o tipo de establecemento ou servizo.
UD5

CA4.5 - Identificáronse os factores e as motivacións da demanda.
CA4.6 - Clasificouse a clientela segundo a súa tipoloxía.
CA4.7 - Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos.
CA4.8 - Investigáronse as tendencias actuais da demanda.
CA5.1 - Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing.
CA5.2 - Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización.
CA5.3 - Deseñáronse as estratexias e as accións necesarias para realizar o plan de comercialización.
CA5.4 - Realizouse a planificación económica do plan de comercialización.
CA5.5 - Identificáronse sistemas de control do plan de márketing e das súas desviacións.
CA5.6 - Deseñouse a presentación do plan de comercialización.

O alumnado será avaliado de cada unidade didáctica según o establecido no apartado catro da programación e recordado na aula antes de comenzar a UD.

Os instrumentos empregados poden ser : proba escrita, consistente en preguntas tipo test e/ou de asociación e/ou resposta breve e/ou tema de desenrolo e/ou suposto/s práticos, segundo o peso orientativo dos criterios de avaliación da unidade didáctica recollida nesta programación.

Nas avaliacions ordinarias, cada unidade didáctica terá unha cualificación de 1 ao 10 segundo os instrumentos de avaliación expostos no punto 4.

No caso de non conseguir superar todos os CA esixibles e coa finalidade de que o alumnado aprobe a unidade (únicamente no caso de que a maioria estean acadados), avaliarei (ben, mal ou regular) as tarefas de reforzo semanais asociadas aos diferentes CA, realizadas na aula e que valorarei individualmente mediante correccións na aula. Realizarei ao longo do cuso recuperacións dos CA pendentes.

A nota do trimestre será a ponderación (marcadas no apartado 3a)das UD correspondentes.

A nota final do módulo será a media das notas das diferentes avaliacións tendo en conta a ponderación establecida no peso de cada UD. Para o redondeo da nota si fose necesario, aproximarei a siguente unidade cando o decimal fora igual ou superior a 0,75 como acordouse no de departamento.

Os alumnado cunha ou mais unidades didácticas con menor notas a 5, non poderán ser calificados no trimestre pola súa nota media, a máxima que poderán alcanzar no trimestre será un 4.
O alumnado que non supere un CA mínimo esixible, non superará a unidade.

Deberán recuperar a unidade/s(CA) suspensa/s antes do remate da 2ª avaliación, previa o acceso FCT.

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

A avaliación final do módulo será a media das notas das diferentes UD tendo en conta a ponderación establecida no peso de cada UD.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Durante o período ordinario, para a recuperación de cada avaliación non superada, programaranse actividades na aula e traballos dirixidos que permitan ao alumnado adquirir as capacidades non acadadas e cumprir cos mínimos esixidos
Antes do remate da 2ª avaliación que da o acceso a FCT, realizarase unha proba escrita consistente nun test o/ou respontas curtas o/ou supostos prácticos, sobre os contidos da unidade/s didáctica/s non superada/s.

Os alumnos que teñan o módulo pendente, entregarselles xunto cas notas de 2ª avaliación, o informe individualizado indicando os Resultados de avaliación non acadados, as actividade a realizar e a temporalización para a súa recuperación durante o mes de Setembro, despois do periodo de formación na empresa

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Non procede nesta modalidade

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

No seguimento da programación teránse en conta as conclusións obtidas na avaliación inicial.
Os principais indicadores do grao do cumprimento da programación serán: o grao de cumprimento da temporalización, o logro dos obxectivos programados e os resultados académicos acadados.

As ferramentas utilizadas serán a memoria final do curso anterior, na que se recollen indcidencias e propostas de mellora, a avaliación inicial e a plataforma de seguementos da programación. De ser o caso, poderase abrir unha edición de traballo da programación para recoller os cambios efectuar.

Para a avaliación da práctica docente recabarase información a través de cuestións periódicas aos alumnos nas que se solicitará valoración sobre a metodoloxía e aspectos relativos á docencia, a forma de traballo na aula, técnicas de avaliación, así como cuestións que indiquen se se acadaron os obxectivos das distintas unidades didácticas.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Segundo o artígo 28. Avaliciación inicial, da Orden 12 de xullo de 2011 pola que se regulan o desenvolvemento, a avaliación e a acreditación académica do alumnado das ensinazas de formación profesional inicial, ao comenzo das actividades do curso académico, o equipo docente realizará unha sesión de avaliación inicial do alumnado, que terá por obxeto coñecer as características e a formación previa de cada alumno e de cada alumna, así como as súas capacidades. Así mesmo, deberá servir para orientar e situar o alumnado en relación co perfil profesional correspondente.

Para a súa aplicación empregaranse:

- Cuestionario de avaliación inicial do alumnado. Os indicadores deste cuestionario son: datos personales, nivel de estudos realizados, interese na realización do módulo, información sobre o contido do mesmo, grao de experiencia, expectativas sobre o módulo. Inclúense cuestións como actividades profesionais realizadas no sector e outras que se consideren relevantes. Este cuestionario entregarase ao alumnado pola persoa que exerce a titoría
- Cuestionario de avaliación inicial de coñecementos previos do módulo. Baseado nos contidos do módulo, tamén poderase formular cuestións sobre coñecementos previos que o alumnado precisa para un correcto desenvolvento das actividades de ensino aprendizaxe.

Ademais, reunido todo o profesorado do ciclo, levántarase acta de avaliación, co fin de proporcionar a información pertinente sobre a situación do grupo de alumnos/as que están a iniciar esta etapa do seu proceso formativo, e de axustar, desde un principio, a actuación educativa ás necesidades do grupo.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

O carácter continuo da avaliación debe permitir, a detección precoz das posibles dificultades na adquisición dos contidos por parte do alumnado e, en consecuencia, promover a identificación dos aspectos do proceso que provocan estas dificultades e a adopción das medidas oportunas. Cando a análise da marcha dun estudante determine dificultades para o seguimento, darase un apoio educativo personalizado determinando aqueles contidos nos que ten máis dificultades propoñendo traballos e actividades de reforzo que lle permitan acadar as capacidades terminais asociados aos contidos mínimos propostos nesta programación didáctica.

- O alumnado que precise actividades de reforzo realizará actividades de repaso e supostos prácticos coa profesora no horario estipulado, incidindo nas necesidades propias de cada un dos alumnos/as individualmente.
- Realizaranse además: elaboración de pequenos cuestionarios, exercicios prácticos, pequenos traballos de búsqueda de información de forma individualizada.
- Repetición de prácticas.
- Axustes na metodoloxía, adaptando as axudas e recursos pedagóxicos ás necesidades dos alumnos e alumnas.
- Actividades diferenciadas, propoñendo aos alumnos/as que presentan algunha dificultade para traballar certos contidos, actividades que lles permitan aproximarse a estes, ou ben actividades de ampliación na materia, para aqueles alumnos con maiores capacidades.
- Materiais didácticos variados, que ofrezan un conxunto de actividades que aborden os contidos de distintas maneiras.

En todo caso, haberá unha coordinación co departamento de orientación, que tamén terá dado a súa visión de cal é o xeito de proceder e de facilitar ao alumnado a súa aprendizaxe.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

É importante sinalar que ao longo do módulo se traballará coa educación en valores non só a través do traballo con actitudes recollidas no currículo do módulo, senón a través de distintos contidos inherentes ao noso traballo de aula-taller-obradoiro, para este módulo podemos destacar:

Educación para a igualdade: Estará sempre presente, xa que logo, en ningún momento se fará diferenza entre o noso alumnado por causa do seu sexo, raza, crenzas ou calquera outra característica de diferenciación entre as persoas.

Educación ambiental: É fundamental fomentar o respecto ao medio ambiente e mesmo fomentar o correcto emprego dos medios de que se dispón sen desperdiciar papel, consumo de auga, electricidade, etc., insistir na reciclaxe e na conservación.

Educación para a saúde: É importante adquirir bos hábitos posturais no traballo, así como uns adecuados hábitos de saúde e limpeza ou unha adecuada hixiene ocular ou visual nun sistema educativo e laboral onde os ordenadores toman cada día un papel máis importante, sen esquecer que a nivel profesional (tendo en conta nas situacións en que exercerán o seu traballo) deben ter en conta a súa saúde persoal e a do usuario como elementos cotiás do seu emprego.

Educación para a convivencia: Procurarase a resolución de conflitos fomentando o diálogo baseado no respecto, e, procurando atopar solucións de consenso de xeito democrático. Por exemplo: achegas de propostas ou ideas á hora de fixar condicións de entrega de traballos, datas de probas, etc.
Educación do consumidor: Fomentando entre os alumnos un consumo responsable, tanto dos seus propios materiais como dos do centro e do ciclo (aula, material informático, talleres,...) Interculturalidade: Traballando dende o principio de respecto as distintas culturas e xeitos de entender o mundo; entendendo isto como un enriquecemento; sinalar a este respecto, a cada vez máis frecuente presenza nas nosas aulas de alumnos de outras culturas que nos axudan a interpretar que non todas as realidades son iguais. Consideraremos tamén de xeito transversal e como valor importante na Formación Profesional a orientación profesional polo carácter teóricopráctico que posúe o módulo e o ciclo, impregnando de funcionalidade cada unha das actividades que realicemos e contextualizándoas, sempre que sexa posible, no noso contorno socioeconómico.
Outras accións transversais serán: A posta en valor do patrimonio cultural de Galicia.
Atendendo os obxectivos anuais que desenvolve o Plan Funcional e Estratéxico do Centro, concretamente: .- Potenciar a conservación do patrimonio cultural e facilitar a relación do alumnado cos seus maiores para que poidan empaparse do universo cultural que atesouran e así contribuír á conservación de tradicións, técnicas, usos, costumes e saberes. .
- Situar o galego como instrumento básico de difusión da cultura de Galicia e da cultura universal en todos os niveis e áreas educativas. .- Facilitar a plena integración lingüística dos alumnos e alumnas procedentes de fóra de Galicia. Fomento do Plurilingüismo.
Atendendo os obxectivos anuais que desenvolven o Plan Funcional e Estratéxico do Centro, concretamente: Incrementar as competencias do alumnado en linguas estranxeiras.
Sostenibilidade
Diversidad e integración
Tentarase impregnar de funcionalidade cada unha das actividades que realicemos, contextualizándoas -sempre que sexa posible- no propio contorno socioeconómico.

Tentarase tamén orientar as actividades de ensino aprendizaxe dende unha perspectiva integral e de xénero, que contribúa a previr todo tipo de situacións de violencia, e en particular a de xénero.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Dentro das actividades complementarias encádranse aquelas que se producen como resultado de eventos especiales que se poidan organizar :
+ Charla especializada a cargo dun profesional do sector.
+ Visita a algunha conferencia o feira do sector
+ Visita a establecementos de restauración e hoteleros para formación 'outdoor'

10.Outros apartados

10.1) Coordinación

Posibilidade de coordinación dalgunha actividade cos outros módulos dos ciclos pertencentes
á familia profesional da Hostalería e Turismo.

10.2) Integración

O profesor do módulo informará ao alumnado matriculado durante a primeira semana do curso escolar dos seguintes aspectos xerais da programación didáctica:
1. Distribución das Unidades didácticas e temporalización aproximada.
2. Criterios xerais de cualificación e normas básicas.
3. Proceso de recuperación, de selo caso.
4. Actividades previstas durante o curso escolar.

10.3) Conexión

Os recursos, contidos, materiais empregados no desenvolvemeto das clases será subido a aula virtual