



PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR
Convocatoria correspondiente al curso académico 2020-2021

(Orden 3299/2020, de 15 de diciembre, de la Consejería de Educación y Juventud)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Código del ciclo: HOTS04	Denominación completa del ciclo formativo: TÉCNICO SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE COCINA
Clave del módulo: 10	Denominación completa del módulo profesional: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL EN RESTAURACIÓN

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- Mantenga el documento de identificación en lugar visible durante la realización del ejercicio
- No se permite el uso de calculadoras programables, teléfonos móviles o dispositivos de telecomunicación
- Resuelva las preguntas y ejercicios utilizando bolígrafo de tinta indeleble (que no sea roja); dispone de un folio para notas y cálculos, en el que sí se podrá utilizar lapicero
- Cuide la presentación y escriba la respuesta o el proceso de forma ordenada y con grafía clara
- Si ha de rectificar una respuesta, trace un aspa o tache con una línea horizontal. No utilice líquido corrector
- Cumplimente sus datos antes del examen y firme en todas las hojas que se entreguen.
- Utilice solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- La valoración de la prueba es entre 0 y 10.
- Se valorará la comprensión de las cuestiones planteadas, así como la buena presentación.
- El ejercicio tipo test se compone de preguntas, con un valor de 0,2 si la respuesta es correcta y -0,1 si no lo es
- El ejercicio de respuestas breves, cada pregunta correcta y completamente respondida supone un 0,5
- Los ejercicios prácticos contarán 2,5 puntos respectivamente, debiendo incluir las fórmulas escritas antes de aplicar los números que les correspondan para que se puedan calificar completamente

CALIFICACIÓN

.....

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

1. Selecciona la respuesta correcta en cada caso (4 puntos; correcta =0,2 ; incorrecta = - 0,1)

- 1) Marca la opción correcta:
 - a. La Ley 1/1999 de Turismo de la Comunidad de Madrid establece la clasificación de los establecimientos de restauración
 - b. Los establecimientos no tienen una clasificación concreta en la Comunidad de Madrid.
 - c. La Ley 4/2008 de Turismo de la Comunidad de Madrid establece la clasificación de los establecimientos de restauración
 - d. Ninguna de las anteriores.
- 2) ¿Qué establece el segundo principio de Omnes de dispersión de precios?
 - a. Los precios de los diferentes productos deben estar muy diferenciados unos de otros.
 - b. Las diferencias de precios deben reflejar con exactitud las diferencias de calidad y coste de los productos.
 - c. Los precios que se deben aplicar deben ser similares a los de la competencia.
 - d. Los precios de los diferentes productos no deben tener una marcada diferencia entre unos y otros.
- 3) ¿Qué establece el segundo principio de Omnes?
 - a. El número de productos con precios comprendidos en la franja media debe ser igual a la suma de los que se encuentren en las otras dos franjas
 - b. Las diferencias de precios deben reflejar con exactitud las diferencias de calidad y coste de los productos.
 - c. Los precios que se deben aplicar deben ser similares a los de la competencia.
 - d. Los precios de los diferentes productos no deben tener una marcada diferencia entre unos y otros.
- 4) Se conoce como ticket medio a:
 - a. La media ponderada de los consumos de los últimos 5 años de un restaurante
 - b. El consumo medio por cliente en el sector hostelero
 - c. El total de consumo realizado por los clientes a mitad de servicio en el sector hostelero
 - d. Ninguna de las anteriores
- 5) Los establecimientos de Delivery-Food:
 - a. Pertenecen a la restauración evolutiva o neorrestauración y ofrecen la posibilidad de servir a domicilio
 - b. Pertenecen a la restauración evolutiva o neorrestauración y ofrecen al comensal una variedad de elaboraciones presentadas sobre mesas o mostradores
 - c. Pertenecen a la restauración tradicional y ofrecen la posibilidad de servir a domicilio
 - d. No se consideran establecimientos de restauración
- 6) No es estrategia competitiva genérica:
 - a. Estrategia de liderazgo de costes
 - b. Estrategia de segmentación
 - c. Estrategia de diferenciación
 - d. Estrategia de especialización
- 7) La estructura matricial es:
 - a. Un tipo de estructura organizativa clásica
 - b. La combinación de las organizaciones funcional y por proyectos
 - c. Incrementa el coste del personal directivo
 - d. La b) y la c) son correctas

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

- 8) La estructura organizativa que agrupa recursos humanos y materiales de forma temporal se denomina:
- Estructura matricial, y es un tipo de estructura organizativa moderna
 - Estructura por proyectos, y es un tipo de estructura organizativa moderna
 - Estructura funcional, y es un tipo de estructura organizativa clásica
 - Estructura por proyectos, y es un tipo de estructura organizativa clásica
- 9) El precio que solamente cubre los costes variables unitarios se denomina:
- Precio técnico
 - Precio mínimo
 - Precio objetivo
 - Precio unitario
- 10) Se conoce como ticket medio a:
- La media ponderada de los consumos de los últimos 5 años de un restaurante
 - El consumo medio por cliente en el sector hostelero
 - El total de consumo realizado por los clientes a mitad de servicio en el sector hostelero
 - Ninguna de las anteriores
- 11) El análisis PESTEL estudia las variables:
- Políticas, Económicas, Socio-culturales, Tecnológicas, Ecológicas y Legales
 - Político-legales, Económicas, Socio-culturales, Tecnológicas, Ecológicas y Laborales
 - Políticas, Ecológicas, Sociales, Tecnológicas, Económicas y Laborales
 - Personales, Estadísticas, Sociales, Temporales, Económicas y Legales
- 12) No son elementos determinantes de la demanda:
- El precio, los gustos y la renta de los clientes
 - El precio, los bienes sustitutivos y los gustos
 - El precio, el momento de consumo y las expectativas
 - El precio, los gustos y los bienes complementarios
- 13) Si observamos que nuestro restaurante se encuentra en una situación de baja demanda, el Yield Management establece que:
- Bajaremos los precios y reduciremos el tiempo de servicio
 - Subiremos los precios y reduciremos el tiempo de servicio
 - Bajaremos los precios y aumentaremos el tiempo de servicio
 - Ninguna de las anteriores
- 14) Se pueden crear departamentos según:
- Turnos de trabajo
 - Procesos de actividad
 - Productos
 - Todas son correctas
- 15) El albarán es:
- El documento de solicitud de compra de materia prima
 - El documento que acompaña las mercancías y acredita la entrada de géneros
 - Es un documento de uso interno
 - El documento oficial de la compra-venta
- 16) Un ejemplo de discriminación de precios:
- Vender a precios bajos para la introducción de un producto en el mercado
 - Utilizar precios terminados en 9
 - Vender de lunes a viernes barato y el fin de semana más caro
 - Ninguna de las anteriores

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

17) El stock de seguridad:

- Asegura cantidades superiores a las que se necesitarían si no hubiese imprevistos y se calcula: $SS = \text{Stock Mínimo} + 25\% \text{ SM}$
- Se calcula: $SS = \text{Stock Mínimo} + 50\% \text{ Stock Mínimo}$
- Cantidad mínima que se debe tener almacenada de una existencia para poder cubrir la demanda hasta la reposición y se calcula: $SS = \text{Stock Mínimo} + 25\% \text{ SM}$
- Ninguna de las anteriores

18) El prime cost o coste de producción es:

- Coste de materia prima + gastos generales
- Margen bruto de explotación + coste de materia prima
- Coste de materia prima + coste de personal
- El margen bruto de explotación

19) El método de valoración de existencias en el que se calcula la media ponderada de los precios se denomina:

- PMP
- FIFO
- PVP
- Ninguno de los anteriores

20) La tendencia empresarial denominada Shared-cost consiste en:

- La presencia cada vez más elevada de franquicias
- Procesos estandarizados con mayor participación del cliente en el servicio
- El cliente paga precios reducidos debido a promociones
- Ninguna de las anteriores

2. Responda a las siguientes preguntas (1 punto, 0,5 por respuesta correcta):

- ¿Qué es el marketing interno? ¿y cuál es su objetivo básico?
- ¿Qué es la elasticidad de la demanda? ¿Cómo se calcula? ¿y cuáles son sus resultados posibles?

3. El Hotel Candela dispone de 150 habitaciones y tiene un índice de ocupación diaria del 80%. Los costes fijos anuales son 600.000.-€ y los Costes Variables son del 30% sobre las ventas. Se propone conseguir un beneficio de 800.000.-€. Calcula el Precio Técnico y el Precio Objetivo.

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

4. Analiza la siguiente gama de alimentos según los principios de Omnes y la ingeniería del menú y valora los resultados

NOMBRE PLATO	Nº UDS	I.POP	COSTE MMPP	P.V.P.	M.B.E.	CIFRA DE NEGOCIO	RENDIMIENTO	CLASIF. MBE	CLASIF. I.POP	CLASIF. FINAL
Jamón ibérico cortado a cuchillo	125		12,20	20,00€						
Ensalada ilustrada de mar y río	140		8,25	14,00€						
Menestra de verduras	135		1,98	9,50€						
Pulpo a la parrilla con salsa ali-oli	193		4,35	18,00€						
Salpicón de pulpo, langostinos y mejillones	124		4,98	15,00€						
Puding de cebolla roja de Potes	168		3,85	9,00€						
Puchero del día	98		2,25	7,50€						