

## MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso académico 2020-2021

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

Código del ciclo: (1)	Denominación completa del título: (1)
Clave o código del módulo: (1)	Denominación completa del módulo profesional: (1)

### INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

Indíquese cuantas instrucciones sean necesarias para la realización de la prueba, materiales necesarios, duración y cualesquiera otros aspectos relevantes que se consideren oportunos como, entre otros, los siguientes:

- Complimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen. - Tener disponible el DNI en la mesa.
- Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas y su desarrollo.
- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex) - Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).

### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

Indíquese:

- La calificación correspondiente a cada una de las cuestiones / ejercicios planteados.
- Las penalizaciones, si las hubiere, por respuestas incorrectas, faltas de ortografía, etc.
- Posibles criterios de valoración: concreción en las repuestas, brevedad y claridad en los planteamientos, etc.

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el Anexo 3.a o 3.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN

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

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

Espacio destinado a la formulación de las preguntas, cuestiones, supuestos o realizaciones de que debe constar la Prueba.

Se utilizarán las hojas que sean necesarias para ello, con los datos del aspirante en cada una de ellas.

**1. En relación a un establecimiento de restauración, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Cualquier establecimiento de restauración independientemente de su tamaño, especialidad o categoría necesita unosaprovisionamientos diarios y periódicos que le permitan llevar a cabo el servicio
- b) En la solicitud de los pedidos diarios solo participa un Departamento
- c) El pedido se guarda en el almacén hasta que es solicitado por los diferentes Departamentos
- d) El ciclo de compras tiene los siguientes pasos, necesidades de producción, previsión de compras, petición y seguimiento, recepción, análisis de productos y calidades
- e) El Control y análisis es competencia del Departamento de Recepción de Materias Primas

**2. En relación a la naturaleza de los productos, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Los alimentos perecederos son aquellos que por sus características tienen un periodo de vida corto b) Los alimentos perecederos pueden ser carnes, pescados, frutas, huevos, lácteos entre otros
- c) Para este tipo de productos no es necesario conocer cuáles son o no de temporada
- d) Los alimentos no perecederos son aquellos que por sus características pueden mantenerse en perfectas condiciones duranteun largo período de tiempo
- e) Podemos destacar entre los alimentos no perecederos condimentos, pastas, arroces, vinos, legumbres entre otros

**3. En relación a las características físicas, y posibilidades de utilización, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Hay que conocer cual debe de ser el aspecto externo del producto, peso, calibre, etc.
- b) No es necesario para este apartado el color, el olor el sabor la textura
- c) Un mismo producto puede ser empleado para diversos usos
- d) Puesto que se puede usar en varias elaboraciones, conocer sus mermas carece de interés
- e) Para conocer el rendimiento de un producto solo es necesaria la experiencia que se tenga con el mismo

**4. En relación a la Ficha de Especificación de Producto, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Es preciso confeccionar un fichero con todos los productos
- b) Los productos se codifican por familias y cada gama en subfamilias
- c) En este fichero no facilita información sobre los consumos
- d) No hace falta tenerla actualizada al día
- e) Es posible que algunos de los productos que compramos dejen de existir en el mercado

**5. En relación a la colocación de los locales del almacenamiento, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) No es necesario que esté situado cerca de las entradas de mercancías
- b) Debe de disponer de espacio suficiente para colocar adecuadamente los géneros

c) Las cámaras de refrigeración han de estar a una temperatura de 0-4°C

d) La iluminación ha de ser natural mejor que artificial

e) Las cámaras de congelación estarán a una temperatura de 18°C

**6. En relación a la recepción de mercancías, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

a) La persona que se encarga de la recepción ha de conocer los artículos que se han solicitado, cantidad y su precio b)

Se recepcionará en cualquier horario de mañana o de tarde

c) La zona destinada a recepcionar productos ha de estar próxima a la entrada de mercancías y de la cocina

d) La zona de recepción ha de cumplir con una serie de requisitos de instalaciones y equipos

e) La persona encargada de recepcionar pueden ser el encargado de compras o los departamentos de cocina o sala

**7. En relación a la recepción de mercancías, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones. a)**

Se deben de verificar las condiciones del vehículo

b) La temperatura se apreciara tocando el producto

c) Se anotarán aspectos como la fecha, proveedor, temperatura, aspecto, etc. en el albarán

d) Se aceptarán alimentos que no tengan marchamo o etiquetas visibles

e) Los alimentos se colocarán en recipientes de plástico alimentario con su fecha de recepción

**8. En relación al etiquetado, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

a) Han de aparecer como datos la marca del producto y la comercial

b) La lista de ingredientes cualquiera que sea la cantidad e importancia

c) El grado alcohólico inferior a 1,2%

d) En la fecha de consumo preferente aparecen el día y el mes de duración

e) La fecha de caducidad oscila entre 3 y 18 meses

**9. En relación a un Albarán, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones. a) El**

albarán es un documento externo que es emitido por cada proveedor para la entrega de sus géneros b) Es

por lo tanto un documento de pago como la factura

c) El albarán siempre acompaña a la mercancía, pues se trata de un documento informativo de la cantidad y precio de los productos servidos, al mismo tiempo que sirve como justificante de entrega

d) Se compone de original y dos o más copias de distintos colores

e) Aunque en muchas ocasiones el albarán y la factura a penas difieren, la factura tiene más requisitos formales, pues es un justificante de cobro

**10. En relación a la distribución, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones. a)**

En el Vale u hoja de pedido, no se debe entregar nada que no venga firmado por el Jefe del Departamento

b) El Vale puede constar de original y copia, el primero para el almacén y el segundo para el departamento que realiza el pedido, o simplemente de un original para el almacén

c) con el Vale de pedido, se anotarán las salidas en las fichas de cada producto, y al mismo tiempo se reflejarán las salidas en el parte de consumo de departamentos.

d) Las Transferencias son pedidos de un departamento a otro, o por que el almacén está cerrado o porque este no dispone del producto

e) Para el control de los artículos del almacén se utiliza una Ficha de producto, de la que se abre una para cada producto **11. En**

**relación al aprovisionamiento de compras en restauración, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

a) Se define el Departamento de Compras, como el Departamento que bajo las órdenes del Director o Jefe de Compras, realizará las funciones específicas de comprar y aprovisionarse de materias primas y aquellos elementos necesarios para la producción, su seguimiento y su control.

b) Cualquier establecimiento de restauración independientemente de su tamaño, especialidad o categoría necesita unos aprovisionamientos diarios y periódicos que le permitan llevar a cabo el servicio.

- c) Aprovisionarse es surtirse de bienes y servicios (mercaderías, materias primas, bienes de equipo, etc.), que las empresas de hostelería necesitan para funcionar y producir con normalidad.
- d) Comprar consiste en obtener del exterior de la empresa aquellos bienes y servicios imprescindibles para su actividad, garantizando el abastecimiento en los plazos establecidos, con los niveles de calidad necesarios y al menor precio en el mercado.
- e) El ciclo de compras tiene los siguientes pasos, necesidades de producción, previsión de compras, petición y seguimiento, recepción, análisis de productos y calidades.

**12. En relación a la función de compras, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Hay pequeñas empresas que no disponen de departamento de compras por lo que es el Gerente o el propietario en persona quien hace la función de las compras.
- b) El aprovisionamiento se inicia con la detección de necesidades y la compra cuando el producto o servicio es buscado en el mercado.
- c) La función de compras se inicia en el momento en que se detecta la necesidad de un bien o servicio que debe de ser adquirido en el exterior. Distintas fases a lo largo del proceso en el que existen derechos y obligaciones con respecto a los proveedores.
- d) Se recomienda la selección de varios proveedores, para mayor flexibilidad, fomento de la competitividad, evitar rotura de stock.
- e) Se debe de seguir este protocolo cuando se habrá el establecimiento por primera vez, cada vez que queramos solicitar un nuevo producto, se cambie de proveedor, se quiera ampliar la cartera de proveedores.

**13. En relación a la función de compras, y dentro de esta: la misión principal del departamento de compras, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Mantener de forma permanente y regular el abastecimiento de las materias primas, bienes y servicios y realizar su gestión, para que la empresa desarrolle su actividad con satisfacción.
- b) Elegir proveedores de confianza, solventes y competitivos, garantizando su continuidad e intentando disminuir los riesgos
- c) Evitar imponer plazos de entrega de difícil cumplimiento, no exigir al establecimiento antes de la fecha pactada
- d) Contactar con el proveedor que asegure las materias primas de calidad y las entregue en plazo acordado
- e) Minimizar la inversión del inventario reduciendo costes de almacenamiento debido a productos deteriorados, anticuados, caducados, etc.

**14. En relación a la función de compras, y dentro de esta: que debe de cumplir un proveedor potencial; contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Haber implantado un sistema de calidad que lo certifique como por ejemplo Norma ISO 9001
- b) No tener capacidad económico-financiera sólida
- c) Personal bien entrenado y formado
- d) Capacidad técnica y gestión competente
- e) Dispondrán de instalaciones y maquinaria, que incumpla normativa sanitaria española y comunitaria en vigor sobre almacenes frigoríficos o no, y servicio de distribución acorde al pedido que se va a servir

**15. En relación a las ventajas de un solo proveedor, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Reduce el riesgo de ruptura de stock y mejora los precios
- b) Las relaciones entre proveedor y empresa son menos personalizadas
- c) Nos permite obtener una buena línea de descuentos o bonificaciones
- d) Un solo vendedor puede ser sinónimo de abuso en el precio
- e) Peor servicio y calidad al no haber competencia de precios

**16. En relación a la decisión en la elección de proveedores, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) En función de oferta y la demanda, tendremos proveedores habituales, proveedores puntuales (una urgencia, un producto exótico...), proveedores potenciales (futura relación).
- b) En función de la oferta y la demanda, tenemos al fabricante directamente sin intermediarios con mejores condiciones y precios, mercados, supermercados e hipermercados con pago al contado a través de tarjeta de crédito o cash, restaurantes

pequeños, bares, cafeterías.

- c) En función de la situación del mercado mayorista productos frescos, el propietario acude a primeras horas a comprar, se paga al contado. Mercamadrid. Cash & Carry como Makro vende al mayor con precios competitivos solo al sector de la hostelería.
- d) La negociación o proceso de interacción por el cual dos partes intentan resolver un conflicto de intereses, utilizando la discusión y el diálogo, acercándose mediante concesiones mutuas. Para negociar se debe de conocer el producto. Las condiciones que debo de negociar son: los plazos de entrega, las reposiciones, el plazo de pago y los descuentos.
- e) Para negociar se debe de conocer el producto, Analizar los intereses de la otra parte y tener nuestros objetivos claros. Las condiciones que debo de negociar son: los plazos de entrega, las reposiciones, el plazo de pago, los descuentos.

**17. En relación a la hoja de pedido de empresa, los datos que han de aparecer son..., contesta verdadera o falsa a las siguientes afirmaciones.**

- a) Datos del comprador
- b) Datos del proveedor
- c) Número de pedido (una numeración personal o correlativa)
- d) Día, mes y año del pedido
- e) Código alfanumérico de proveedor

**18. En relación a las operaciones derivadas y las facturas, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Factura, es el último documento del proceso que justifica y acredita legalmente la operación de compraventa de nuestra empresa.
- b) La elabora el proveedor teniendo en cuenta la hoja de pedido que le enviamos y el albarán correspondiente que acompaña a la mercancía.
- c) El proveedor debe de emitir la factura en el plazo máximo de sesenta días a partir del momento en que se realiza la operación, o el último día del mes, cuando se facture por meses.
- d) El proveedor sólo puede emitir un original de cada factura, ticket o vale
- e) La factura se deberá conservar durante seis años

**19. En relación al almacenamiento de los productos, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Almacenamiento ordenado: es aquel que otorga un único lugar para cada producto. Mercancías del mismo tipo.
- b) Almacenamiento desordenado o caótico: consiste en colocar mercancías, en los lugares o huecos que quedan libres, a medida que van llegando, sin que exista un lugar definido para cada mercancía.
- c) Almacenamiento a granel: se trata de almacenamiento de productos sueltos, es decir que no están estructurados en unidades de carga. (Harina, azúcar, legumbres secas, etc.)
- d) Criterio de complementariedad: que productos pueden estar almacenados unos junto a otros y cuáles no.
- e) Zonificación ABC: No se recomienda para perecederos o mercancías peligrosas (pueden contaminarse unos con otros).

**20. En relación a la distribución del pedido, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Comienza cuando todos los productos están almacenados, la cocina o zona de producción del restaurante comienza su actividad y necesita géneros para elaborar los platos que servirán al cliente.
- b) Desde el punto de vista administrativo, para poder llevar a cabo una gestión de existencias, hay que controlar tanto la mercancía que entra en el economato, como la que sale del mismo.
- c) Establecer flujos de entrada y distribución en el aprovisionamiento de materias primas, dependerá del tamaño del establecimiento y de la capacidad de almacenamiento.
- d) S=Géneros no perecederos que entran en el economato para el consumo en sala o comedor.
- e) P=Géneros que pasan directamente a la sala sin pasar por el economato y son excepciones (M.P. última hora x mala planificación).

**21. En relación con los alérgenos, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Según el Reglamento UE 1169/2011, los alérgenos de declaración obligatoria deben aparecer de forma destacada en la lista de ingredientes de los productos envasados así como platos y elaboraciones.

- b) La fecha límite para su entrada en vigor fue el 13 de diciembre de 2014.
- c) Si un cliente o consumidor sufre una reacción de alergia o intolerancia, con la nueva ley la responsabilidad recae sobre el centro de restauración colectiva, que puede enfrentarse a sanciones.
- d) El Real Decreto 126/2015 complementa el anterior.
- e) Ninguna de las anteriores es cierta.

**22. En relación con las alergias alimentarias, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Alergia alimentaria: Es la respuesta del organismo ante la ingestión de un alimento (o un componente del mismo) en la que intervienen mecanismos inmunológicos.
- b) Intolerancia alimentaria: Es la respuesta del organismo ante la ingestión de un alimento (o un componente del mismo) en la que intervienen mecanismos inmunológicos; afectando al metabolismo (digestión).
- c) Si un cliente o consumidor sufre una reacción de alergia o intolerancia, con la nueva ley la responsabilidad recae sobre el centro de restauración colectiva, que puede enfrentarse a sanciones.
- d) Puede contener trazas: Ha sido añadida intencionadamente y/o puede haber llegado al alimento de forma accidental.
- e) Ninguna de las anteriores es cierta.

**23. En relación con las alergias alimentarias, contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) El alérgeno gluten está representado por una espiga.
- b) El alérgeno representado por un cangrejo significa alergia a los pescados.
- c) El alérgeno sulfitos está representado por una fórmula química.
- d) El alérgeno representado por unas semillas significa alergia al sésamo.
- e) Ninguna de las anteriores es cierta.

**24. En relación con una D.O. contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) Es un tipo de protección dentro del ámbito de la propiedad industrial basado en la indicación de procedencia, aplicada a un producto alimenticio.
- b) Es una indicación geográfica utilizada en un producto que tiene un origen geográfico concreto, cuyas cualidades, reputación y características se deben esencialmente a su lugar de origen.
- c) La indicación geográfica generalmente corresponde al nombre del lugar de origen de los productos.
- d) Los productores que se acogen a la denominación de origen, se comprometen a mantener la calidad del producto elaborado, lo más alta posible y algunas técnicas básicas de elaboración tradicionales.
- e) Bajo esta modalidad de protección, se asume que la calidad y características de un producto se deben, fundamental y exclusivamente al medio geográfico en el que se produce, transforma, elabora y/o envasa, aunque esto no siempre sea así.

**25. En relación con una D.O. P. contesta verdadero o falso a las siguientes afirmaciones.**

- a) La denominación es el título, el nombre o el sobrenombre que permite distinguir a una persona o una cosa. Al denominar a un objeto, se le atribuye un término que posibilita su identificación frente a otros.
- b) Bajo esta modalidad de protección, se asume que la calidad y características de un producto se deben, fundamental y exclusivamente al medio geográfico en el que se produce, transforma, elabora y/o envasa, aunque esto no siempre sea así.
- c) Lo distingue y protege de aquellos productos alimenticios idénticos o similares que se producen en otras regiones del mundo, que pudieran reemplazar algunas etapas del proceso de elaboración original, por técnicas de industrialización, para su consumo en forma masiva, o cambian una de las materias primas por otra de similares características.
- d) Los productores que se acogen a la denominación de origen, se comprometen a mantener la calidad del producto elaborado, lo más alta posible y algunas técnicas básicas de elaboración tradicionales.
- e) Es un tipo de protección dentro del ámbito de la propiedad industrial basado en la indicación de procedencia, aplicada a un producto alimenticio.