
Solucionario de

ejercicios de autoevaluación

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 1

1. ¿Cuáles de las siguientes zonas eran, durante la dominación romana, conocidas como productoras de vino?

- a. Andalucía.
- b. Valencia.
- c. Ceuta.
- d. Canarias.

2. ¿En qué siglo y quién descubrió el *champagne*?

- a. En el siglo XX, el general Charles de Gaulle.
- b. En el siglo XVII, el Rey Felipe II.
- c. En el siglo XVIII, el monje Don Perignon.
- d. En el siglo XX, Karlos Arguiñano.

3. Relaciona cada D. O. con su comunidad autónoma.

- a. 1
- b. 4
- c. 2
- d. 3

4. ¿Cuál de las siguientes respuestas coincide con la elaboración de los vinos rosados?

- a. Se macera el vino con los hollejos y el mosto durante unas horas.
- b. Se quitan los hollejos y se añade colorante.
- c. Se deja el vino blanco reposar y se añade vino tinto.
- d. Se mezclan vinos blancos con vinos tintos.

5. ¿Qué produce en la uva lo que se llama envero?

- a. La caída de la uva al suelo.
- b. La uva se abre y se caen las pepitas.

- c. Las uvas engordan tanto que explotan.
- d. Las uvas empiezan el cambio de color.**

6. Identifica cuál de los siguientes ácidos se encuentran en mayor proporción en el mosto.

- a. Málico.**
- b. Tartárico.
- c. Cítrico.
- d. Succínico.

7. ¿Cuál de los siguientes tipos de vino tiene mayor proporción de azúcar?

- a. Vino tinto.
- b. Vinos generosos.
- c. Vinos licorosos.
- d. Vinos dulces naturales.**

8. Ordena las fases de elaboración del vino blanco.

1. Recepción y estrujado.
2. Ecurrido.
3. Prensado.
4. Fermentación alcohólica.
5. Trasiego y clarificación.

9. Identifica cuál de los siguientes tipos de vinos se consideran generosos.

- a. Fino.**
- b. Manzanilla.**
- c. Cava.
- d. Tinto.

10. ¿Cómo se denomina al vino verde que tiene demasiada acidez?

- a. Abocado.
- b. Agrillo.**
- c. Ácido.
- d. Áspero.

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 2

1. Para un buen servicio, los vinos tienen que...

- a. ... estar tapados con una manta.
- b. ... colocarse en la barra del restaurante.
- c. ... estar perfectamente almacenados y conservados.**
- d. .. estar muy fríos.

2. ¿Cuáles son los servicios posibles con la cestilla?

- a. Servicio a la americana.
- b. Servicio de noche.
- c. Servicio a la francesa.
- d. Servicio a copa sacada y directamente.**

3. ¿Cuál de estas profesiones tiene que ver con el vino?

- a. Topógrafo.
- b. Sumiller.**
- c. Marmitón.
- d. Jefe de partida.

4. ¿Cómo se llaman los armarios refrigerados para vinos?

- a. Armario ropero.
- b. Arcón congelador.
- c. Botellero.
- d. Cava.**

5. Determina si las siguientes frases son verdaderas o falsas.

- a. Si un cliente demanda una botella de la que existen pocas unidades en bodega, es conveniente informarlo sobre ello.
 - **Verdadero**
 - Falso

b. Los vinos blancos se sirven después de los tintos.

- Verdadero
- **Falso**

6. ¿Cuáles son las partes del descorche de vinos espumosos?

- a. Presentación, descapsulado, descorche, corcho en plato.**
- b. Lavado, descorchado, limpieza y servicio.
- c. Transporte, descorchado, limpieza y guarda.
- d. Descapsulado, limpieza, guarda y servicio.

7. Si se habla de vinos espumosos, ¿qué es el bozal?

- a. Una tira de cuero que va en el cuello de la botella.
- b. Un adorno de la botella.
- c. El alambre o grapa que sujeta el tapón de la botella.**
- d. El alambre para transportar el cava.

8. El objetivo de la decantación es:

- a. Enseñar al cliente que el vino está de color rojo.
- b. Liberar al vino de las impurezas.**
- c. Enfriar el vino.
- d. Hacer una especie de ceremonia o ritual.

9. Las botellas de Jerez son de color...

- a. ... rojo.
- b. ... verde.
- c. ... negro.**
- d. De varios colores.

10. Escribe las capacidades de los siguientes tamaños de botellas:

Nombre	Capacidad
Mágnun	1,5 litros
Jeroban	3 litros
Rehoboam	4,5 litros
Matusalem	6 litros
Salmanasar	9 litros
Baltasar	12 litros
Nabucodonosor	15 litros

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 3

1. ¿Cuál es la definición de cata?

- a. Es la apreciación de los distintos matices de un vino, buscando los defectos y olores a ratón.
- b. La cata son las distintas labores que se le hacen al vino antes de llegar al mercado.
- c. Es la apreciación, mediante los sentidos de la vista, el gusto y el olfato, de las cualidades de un vino.**
- d. La cata es la definición de un cúmulo de situaciones en que el vino supera un examen para salir al mercado.

2. Coloca los siguientes colores en el vino al que se correspondan (blanco, rosado, tinto).

BLANCO	ROSADO	TINTO
Amarillo verdoso Amarillo paja Ámbar Amarillo oro o dorado Oro viejo	Rosa Rosa anaranjado Rosa ámbar Grosella Piel de cebolla Ojo de perdiz	Rojo rubí Granate Rojo cerveza Rojo violeta Bermellón Rojo teja Rojo pardo

3. ¿Qué son los aromas primarios?

- a. Son los aromas que se embotellan primero con el vino.
- b. Son los aromas que salen al principio de servir el vino.
- c. Son los aromas que desprende el corcho.
- d. Son los aromas que proceden de la uva directamente.**

4. ¿Qué sentidos intervienen directamente en la cata?

- a. El sentido común.
- b. El sentido del olfato, el gusto y la vista.**
- c. El sentido de la circulación.
- d. El sentido del tacto.

5. Para almacenar las copas lo mejor es:

- a. Debajo del fregadero.
- b. En un armario cerrado.**
- c. En la despensa.
- d. En el garaje.

6. El orden de los vinos en la cata debe ser:

- a. Empezando por los menos alcohólicos y terminando por los más alcohólicos, de los secos a los dulces.**
- b. Empezando por los gran reserva y terminando con los blancos.
- c. Empezando con los vinos de Oporto y terminando por los vinos de Jerez.
- d. Empezando por los tintos y terminando con los blancos de Jerez.

7. ¿Qué se utiliza en la catas para apuntar las puntuaciones?

- a. Lápices de colores.
- b. La ficha de cata.**
- c. La ficha de los vinos.
- d. El cuaderno del catador.

8. ¿Cuál es el tiempo ideal de duración de una cata?

- a. 1 hora.**
- b. 7 horas.
- c. 3 horas.
- d. 12 horas.

9. ¿Qué serie aromática identifica olores a cloro, sulfuros, farmacia, etc.?

- a. Serie vegetal.
- b. Serie química.**
- c. Serie especiada.
- d. Serie balsámica.

10. Cuando un vino posee un gusto azucarado se dice que posee carácter...

- a. ... salificado.
- b. ... vinoso.
- c. ... glicerinado.**
- d. ... pastoso.

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 4

1. Identifica cuál de las siguientes enfermedades es aeróbica.

- a. Picado láctico.
- b. Enfermedad de ahilado.
- c. Enfermedad del amargor.
- d. Picado acético.**

2. Un exceso de humedad produce en las botellas...

- a. ... etiquetas despegadas.**
- b. ... botellas húmedas.
- c. ... botellas con suciedad.
- d. ... se borran las etiquetas.

3. En las bodegas las botellas deben estar...

- a. ... en el suelo.
- b. ... inclinadas con el tapón húmedo.**
- c. ... sobre un calentador.
- d. ... envueltas en papel de aluminio.

4. ¿Qué características hay que tener en cuenta para la construcción de una bodega?

- a. Las ventanas, las escaleras y el suelo.
- b. La profundidad, la humedad y el clima exterior.
- c. Las tuberías, la instalación eléctrica y el ascensor.
- d. La temperatura, la humedad, los olores, la iluminación y las vibraciones.**

5. El comprador debe persuadir al proveedor de que...

- a. ... el proveedor acepte sus propuestas.**
- b. ... debe tener exclusividad con el negocio.
- c. ... le deje el vino por debajo del costo.
- d. ... tiene que ir todos los días.

6. ¿Cuál es el punto débil del cierre de la botella?

- a. **El tapón.**
- b. La cápsula.
- c. La etiqueta.
- d. El ambiente donde se embotella.

7.Cuál de estas actitudes es un error en la negociación?

- a. Ir vestido inadecuadamente.
- b. **Dejarse llevar emocionalmente.**
- c. Negociar por la mañana.
- d. Negociar en la calle.

8. Explica qué es la cava del día.

La bodeguilla o cava del día es donde se encuentran los vinos necesarios para prestar un buen servicio al cliente sin dar innecesarios viajes a la bodega principal. Debe estar surtida de todos los vinos que se reflejan en la carta, exceptuando algunos vinos con una guarda complicada o relativamente delicada y que necesiten un esmerado reposo.

9. Para extraer vinos de la bodega, normalmente se hace un documento que se llama...

- a. ... documento de identificación.
- b. **... vale de pedido.**
- c. ... vale de cambio.
- d. ... vale de confirmación.

10. Para el control informático de la bodega o almacén se utiliza...

- a. ... papel y lápiz.
- b. **... hojas de cálculo o base de datos.**
- c. ... un sistema de control de entrada y salida.
- d. ... simplemente un cuaderno.

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 5

1. Identifica qué frase define mejor la carta de vinos.

- a. **La carta es la expresión escrita y ordenada de los vinos.**
- b. La carta es el documento que se le envía por correo al cliente.
- c. Es una lista de vinos blancos.
- d. Es el reflejo de todos los vinos que se han tenido en el restaurante a lo largo del tiempo.

2. ¿Qué ocurre si una carta está mal elaborada o redactada?

- a. Que no sirve.
- b. El cliente se puede reír.
- c. El cliente no se informa adecuadamente.
- d. **Denota una falta de profesionalidad y ofrece una mala imagen de la empresa.**

3. ¿Qué personal del establecimiento debe participar en la elaboración de la carta de vinos?

- a. El jefe de cocina y los jefes de partida.
- b. El sumiller y los marmitones.
- c. El director y su secretario.
- d. **El sumiller, el *maitre* y el jefe de cocina.**

4. ¿Cuál de estas opciones no es recomendable que aparezca en una carta de vinos?

- a. Las añadas de los vinos.
- b. **Una descripción organoléptica de los vinos.**
- c. La denominación de origen de los vinos.
- d. Las marcas comerciales.

5. Explica las características de la carta de reservas.

Se trata de una pequeña carta con productos extraídos de gran calidad o destacados. Estos vinos pueden estar incluidos o no en la carta base.

La correcta utilización de esta carta permite renovar el *stock* de grandes cosechas que, por las deficiencias de conservación y manipulación, suelen estar en un estado un tanto precario.

6. Para realizar el diseño de la carta de vinos es recomendable consultar a un...

- a. ... enólogo.
- b. ... jefe de partida.
- c. ... diseñador gráfico.**
- d. ... sumiller.

7. Para sugerir un vino a un cliente hay que tener en cuenta...

- a. ... los ingredientes y elementos que marcan la personalidad de un plato.**
- b. ... la cantidad de guarnición que se sirve.
- c. ... los colores de las servilletas.
- d. ... la cantidad de clientes que hay en el restaurante.

8. Una forma de llamar la atención de los clientes sobre un vino es:

- a. Regalando botellas del vino en cuestión.
- b. Publicitarlo y maridarlos con platos estrella.**
- c. Poniendo muchas cajas del vino en la puerta.
- d. Llenando las mesas de botellas.

9. El precio de venta se debe ajustar en base a...

- a. ... la cantidad de clientes.
- b. ... el color de los vinos.
- c. ... la calidad del servicio, cristalería, vajilla, etcétera.**
- d. ... la gran bodega que se tenga.

10. El profesional encargado del vino en el restaurante es:

- a. El bodeguero.
- b. El jefe de sala.
- c. El dueño.
- d. El sumiller.**

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 6

1. En el siguiente cuadro, expón qué vinos maridan bien con los siguientes manjares, señalando B para bien y M para mal.

	Blanco joven	Rosado	Tinto joven	Tinto crianza	Reserva	Gran reserva	Cava	Dulce
Aperitivos		B	M	M	M	M	B	M
Embutidos	M	B	B	M	B	B	B	M
Pescados	B	B	M	M	M	M	B	M
Caza	M	M	M	B	B	B	M	M
Quesos curados	M	M	B	B	B	B	B	M
Foie	M	M	B	M	M	M	B	B
Chocolate	M	M	M	M	M	M	M	M

2. Clasifica los siguientes conceptos relacionados con: principales elementos de un plato o principales elementos de un vino.

Elementos principales de un plato	Elementos principales de un vino
Salseado o aderezo Tipo de cocción Color y presentación Sabor y textura Producto - materia prima	Color: gama, intensidad Sabor: índice de azúcar, acidez, cuerpo, volumen Aroma: intensidad, potencia y gama aromática


3. Indica qué materias primas armonizan con los vinos correspondientes.

Los vinos blancos armonizan mejor con: **Carnes blancas, menudillos, aves, pescados, etc.**

Los vinos tintos ligeros armonizan mejor con: **Ternera, cordero lechal, aves o caza de pluma, etc.**

Los vinos tintos de gran energía armonizan mejor con: **Las carnes rojas de buey, cordero, etc., y las carnes negras de caza mayor, paloma torcaz, becada, ciervo, etc.**

4. Marida el menú degustación con los siguientes vinos:



APERITIVOS
Pulpo a la gallega con mojama
Steak tartar

Vino: *Pedro Ximénez*

ENTRADAS
Ajoblanco con uvas moscatel y piñones

Vino: *Blanco seco de rueda*

PESCADOS
Lomo de bacalao, cebolla confitada y setas


Vino: *Tinto joven roble*

CARNE
Lomo de conejo en su jugo,
adobo de patatas y fritura de puerros

Vino: *Tinto crianza*

POSTRES
Pastel príncipe de chocolate y mango

Vino: *Dulce añejo*



5. Las cualidades refrescantes de los vinos blancos son ideales para acompañar...

- a. ... un guiso de rabo de toro.
- b. ... ternera picante con setas y bambú.**
- c. ... perdices en escabeche.
- d. ... caviar.

6. ¿Qué platos de pescado maridarían con un vino tinto joven?

- a. Fritura de pescado.
- b. Lubina a la sal.
- c. Caldereta de pescado.**
- d. Rosada a la plancha.

7. ¿Qué vinos son los ideales para los pescados a la parrilla?

- a. Dulces y de licor.
- b. Tintos crianza y reserva.
- c. Gran reserva.
- d. Blancos aromáticos y secos.**

8. Los vinos licorosos maridan bien con...

- a. ... la pasta al ajo.
- b. ... el chuletón de buey a la parrilla.
- c. ... los quesos de pasta azul.**
- d. ... el lomo de bacalao.

9. La intensidad gustativa del vino debe ir en relación a...

- a. ... la intensidad gustativa del plato.**
- b. ... la intensidad de aromas del plato.
- c. ... la intensidad de la salsa del plato.
- d. ... la intensidad de los distintos tipos de pan.

10. El caviar se puede maridar con...

- a. ... cava o champán.**
- b. ... tintos jóvenes y blancos secos.
- c. ... tintos jóvenes y cerveza.
- d. ... gran reserva y vinos de aguja.

Ejercicios de autoevaluación

Unidad de Aprendizaje 7

1. ¿Qué es el lenguaje?

El lenguaje es el elemento que nos permite el desarrollo de la comunicación verbal, basándose en las palabras y sus significados.

2. Identifica cuáles de los siguientes aspectos han de llevarse a cabo para una correcta comunicación verbal.

- a. Se construirán frases recargadas para que el cliente aprecie la cultura del sumiller.
- b. Se adaptará el vocabulario al nivel de cada cliente.**
- c. Se tuteará a los clientes para generar un clima de confianza.
- d. Hay que intentar ser siempre positivo.**

3. Identifica cuál de los siguientes clientes es dominante y orgulloso.

- a. Cliente discreto.
- b. Cliente indeciso.
- c. Cliente vanidoso.**
- d. Cliente violento.

4. Explica las características del cliente dominante.

Suele ser exigente y caprichoso. Realiza comentarios negativos sobre lo que acontece a su alrededor y suele querer siempre acaparar la atención. Se quiere sentir observado y siempre intentará demostrar que tiene la razón. A este tipo de clientes no se le debe dar un exceso de confianza y siempre que se entable conversación con él hay que medir mucho las palabras, pues un malentendido puede desencadenar un fracaso en el servicio.

5. Explica las características del cliente locuaz.

Este cliente es el hablador y charlatán, e intentará monopolizar nuestro tiempo contándonos cualquier cosa. No nos dejará despegarnos de su

lado. Hay que intentar no resultar descortés, haciéndole ver que tenemos trabajo y que debemos atender a otros clientes. Eso sí, siempre que tengamos tiempo procuraremos acompañarle.

6. ¿Por cuáles de los siguientes aspectos suelen preguntar con más frecuencia los clientes en el servicio de vinos?

- a. Precios.
- b. Tipos de productos ofrecidos.
- c. Tipos de servicio.
- d. Elaboración de algún plato de la carta.

7. Determina cuáles de las siguientes acciones se consideran positivas a la hora de resolver quejas o reclamaciones.

- a. No hacer de un problema algo personal.
- b. **Mostrar interés y deseo de ayudar.**
- c. **Asegurarse de que el cliente lo ha entendido todo y no tiene ninguna duda.**
- d. Llevar la contraria al cliente cuando veamos que no tiene razón.

8. ¿En qué consiste la venta sugestiva?

Consiste en acercar las ventas al cliente a través de una frase o pregunta, la cual deberá estar enfocada a evitar un no como respuesta y a obtener un sí.

9. Determina si las siguientes frases son verdaderas o falsas.

- a. Contactar asiduamente con el cliente se considera una actuación adecuada por parte del restaurante, ya que el cliente entablará una relación de amistad con los empleados.
 - Verdadero
 - **Falso**

b. Se considera una actuación correcta para el restaurante ofrecer productos con precios competitivos sin considerar la calidad de los mismos.

- Verdadero
- **Falso**

