



Proyecto de orden ministerial por la que se establece el currículum del ciclo formativo de Grado Medio correspondiente al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios.

El Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y los aspectos básicos del currículum, actúa de conformidad con el Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, y define en el artículo 9 la estructura de los títulos de formación profesional y de los cursos de especialización, tomando como base el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social e implanta el mencionado título de Técnico en comercialización de productos alimentarios.

La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, establece que las Administraciones educativas desarrollarán el currículum de los títulos de formación profesional, a partir del currículum básico y en las condiciones establecidas en su artículo 6 bis.4. Los centros docentes desarrollarán y completarán, en su caso y según lo establecido por las Administraciones educativas, el currículum de las diferentes etapas y ciclos en uso de su autonomía tal como se recoge en el capítulo II del título V de la Ley Orgánica, 2/2006, de 3 de mayo.

La Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, establece en el artículo 10.2 que las Administraciones educativas, en el ámbito de sus competencias, podrán ampliar los contenidos de los correspondientes títulos de formación profesional.

De conformidad con lo anterior y una vez que el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, ha fijado el perfil profesional del título de Técnico en comercialización de productos alimentarios, los aspectos básicos del currículum y aquellos otros aspectos de la ordenación académica que aseguran una formación común y garantizan la validez de los títulos en todo el territorio nacional, procede ahora determinar, en el ámbito de gestión del Ministerio de Educación y Formación Profesional, la ampliación y contextualización de los contenidos de los módulos profesionales incluidos en el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios, respetando el perfil profesional del mismo.

Asimismo, el currículum de este ciclo formativo se establece desde el respeto a la autonomía pedagógica, organizativa y de gestión de los centros que impartan formación profesional, impulsando estos el trabajo en equipo del profesorado y el desarrollo de planes de formación, investigación e innovación en su ámbito docente y las actuaciones que favorezcan la mejora continua de los procesos formativos.



Por otra parte, los centros de formación profesional desarrollarán el currículo establecido en esta orden, teniendo en cuenta las características del alumnado, con especial atención a las necesidades de las personas con discapacidad.

Finalmente, cabe precisar que el currículo de este ciclo formativo integra los aspectos científicos, tecnológicos y organizativos de las enseñanzas establecidas para lograr que el alumnado adquiera una visión global de los procesos productivos propios del perfil profesional del técnico en comercialización de productos alimentarios.

Asimismo, cabe mencionar que esta orden se ajusta a los principios de buena regulación contenidos en la Ley 39/2015, de 1 de octubre, principios de necesidad, eficacia, proporcionalidad, seguridad jurídica, transparencia y eficiencia, en tanto que la misma persigue el interés general al facilitar la adecuación de la oferta formativa a las demandas de los sectores productivos, ampliar la oferta de formación profesional, avanzar en la integración de la formación profesional en el conjunto del sistema educativo y reforzar la cooperación entre las Administraciones educativas, así como con los agentes sociales y las empresas privadas; no existiendo ninguna alternativa regulatoria menos restrictiva de derechos, resulta coherente con el ordenamiento jurídico y permite una gestión más eficiente de los recursos públicos. Del mismo modo, durante el procedimiento de elaboración de la norma se ha permitido la participación activa de los potenciales destinatarios a través del trámite de audiencia e información pública y quedan justificados los objetivos que persigue la ley.

En el proceso de elaboración de esta orden ha emitido informe el Consejo Escolar del Estado.

Por todo lo anterior, en su virtud, dispongo:

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1. *Objeto.*

Esta orden tiene por objeto determinar el currículo correspondiente al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios, a partir del currículo básico establecido en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo.



Artículo 2. *Ámbito de aplicación.*

El currículo establecido en esta orden será de aplicación en el ámbito de gestión del Ministerio de Educación y Formación Profesional.

CAPÍTULO II

Currículo

Artículo 3. *Currículo.*

1. El currículo para las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo correspondiente al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios establecido en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, queda determinado en los términos fijados en esta orden.

2. El perfil profesional del currículo, que viene expresado por la competencia general, las competencias profesionales, personales y sociales, y las cualificaciones y las unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, es el incluido en el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios referido en el punto anterior.

3. Los objetivos generales del currículo del ciclo formativo, los objetivos de los módulos profesionales expresados en términos de resultados de aprendizaje y sus criterios de evaluación serán los incluidos en el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios referido en el punto 1 de este artículo.

4. Los contenidos de los módulos profesionales que conforman este currículo, adaptados a la realidad socioeconómica así como a las perspectivas de desarrollo económico y social del entorno, serán los establecidos en el anexo I de esta orden.

Artículo 4. *Adaptación al entorno socio-productivo.*

1. El currículo del ciclo formativo regulado en esta orden se implantará teniendo en cuenta la realidad socioeconómica y las características geográficas, socio-productivas y laborales propias del entorno de implantación del título.

2. Los centros de formación profesional dispondrán de la necesaria autonomía pedagógica, organizativa y de gestión económica para el desarrollo de las enseñanzas y su adaptación a las características concretas del entorno socioeconómico, cultural y profesional.

3. Los centros autorizados para impartir este ciclo formativo concretarán y desarrollarán las medidas organizativas y curriculares que resulten más



adecuadas a las características de su alumnado y de su entorno productivo, de manera flexible y en uso de su autonomía pedagógica, en el marco general del proyecto educativo, en los términos establecidos por la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

4. El currículo del ciclo formativo regulado en esta orden se desarrollará en las programaciones didácticas o desarrollo curricular, potenciando o creando la cultura de prevención de riesgos laborales en los espacios donde se impartan los diferentes módulos profesionales, así como promoviendo una cultura de respeto ambiental, la excelencia en el trabajo, el cumplimiento de normas de calidad, la creatividad, la innovación, la igualdad de géneros y el respeto a la igualdad de oportunidades, el «diseño para todas las personas» y la accesibilidad universal, especialmente en relación con las personas con discapacidad.

Artículo 5. *Adaptación al entorno educativo.*

1. Los centros de formación profesional gestionados por el Ministerio de Educación y Formación Profesional desarrollarán el currículo establecido en esta orden, teniendo en cuenta las características del alumnado y del entorno, atendiendo especialmente a las personas con discapacidad, en condiciones de accesibilidad y con los recursos de apoyo necesarios para garantizar que este alumnado pueda cursar estas enseñanzas en las mismas condiciones que el resto.

2. Asimismo, las enseñanzas de este ciclo se impartirán con una metodología flexible y abierta, basada en el autoaprendizaje y adaptada a las condiciones, capacidades y necesidades personales del alumnado, de forma que permitan la conciliación del aprendizaje con otras actividades y responsabilidades.

Artículo 6. *Duración y secuenciación de los módulos profesionales.*

1. La duración total de las enseñanzas correspondientes a este ciclo formativo, incluido el módulo profesional de Formación en centros de trabajo, es de 2.000 horas.

2. Los módulos profesionales de este ciclo formativo, cuando se oferten en régimen presencial, se organizarán en dos cursos académicos y se ajustarán a la secuenciación y distribución horaria semanal determinadas en el anexo II de esta orden.

3. El módulo del primer curso '1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos' se podrá desarrollar en un centro distinto al educativo ya sea un negocio alimentario físico que comercialice productos asociados a los resultados de aprendizaje establecidos en dicho módulo, o en su defecto, un espacio adecuado para el desarrollo de dichos resultados que disponga de existencias reales—escuelas de hostelería u otros-. Para poder cursar el



segundo curso, será necesario haber superado los módulos profesionales que supongan en su conjunto, al menos, el ochenta por ciento de las horas del primer curso.

4. Se garantizará el derecho de matriculación de quienes hayan superado algún módulo profesional en otra Comunidad Autónoma en los términos establecidos en el artículo 48.3 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.

5. Con carácter general, durante el tercer trimestre del segundo curso, y una vez alcanzada la evaluación positiva en todos los módulos profesionales realizados en el centro educativo, se desarrollará el módulo profesional de Formación en centros de trabajo.

6. Excepcionalmente, y con el fin de facilitar la adaptación del número de personas matriculadas a la disponibilidad de puestos formativos en las empresas u organizaciones, aproximadamente la mitad del alumnado de segundo curso podrá desarrollar dicho módulo profesional de Formación en centros de trabajo durante el segundo trimestre del segundo curso, siempre y cuando hayan superado positivamente todos los módulos profesionales del primer curso académico.

7. Sin perjuicio de lo anterior y como consecuencia de la temporalidad de ciertas actividades económicas que puede impedir que el desarrollo del módulo profesional de Formación en centros de trabajo pueda ajustarse a los supuestos anteriores, este se podrá organizar en otros periodos coincidentes con el desarrollo de la actividad económica propia del perfil profesional del título.

8. En cualquier caso, la evaluación del módulo profesional de Formación en centros de trabajo quedará condicionada a la evaluación positiva del resto de los módulos profesionales del ciclo formativo.

CAPÍTULO III

Profesorado, espacios y equipamientos

Artículo 7. Titulaciones y acreditación de requisitos del profesorado.

1. Las especialidades del profesorado con atribución docente en los módulos profesionales que constituyen las enseñanzas establecidas para el título referido en el artículo 1 de esta orden, así como las titulaciones equivalentes a efectos de docencia, son las recogidas respectivamente en los anexos III A y III B del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

2. Con objeto de garantizar el cumplimiento del artículo 12.6 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, para la impartición de los módulos profesionales que lo conforman, en centros de titularidad privada o de titularidad



pública de otras administraciones distintas de las educativas, se deberá acreditar que se cumple con todos los requisitos establecidos en el citado artículo, aportando la siguiente documentación:

a) Fotocopia compulsada del título académico oficial exigido, de conformidad a las titulaciones incluidas en el anexo III C del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril. Cuando la titulación presentada esté vinculada con el módulo profesional que se desea impartir, se considerará que engloba en sí misma los objetivos de dicho módulo. En caso contrario, además de la titulación, se aportarán los documentos indicados en el apartado b) o c).

b) En el caso de que se desee justificar que las enseñanzas conducentes a la titulación aportada engloban los objetivos de los módulos profesionales que se pretende impartir:

– Certificación académica personal de los estudios realizados, original o fotocopia compulsada, expedida por un centro oficial, en la que consten las enseñanzas cursadas detallando las asignaturas.

– Programas de los estudios aportados y cursados por la persona interesada, original o fotocopia compulsada de los mismos, sellados por la propia Universidad o Centro docente oficial o autorizado correspondiente.

c) En el caso de que sea necesario justificar mediante la experiencia laboral que, al menos durante tres años, ha desarrollado su actividad en el sector vinculado a la familia profesional, su duración se acreditará mediante el documento oficial justificativo correspondiente, al que se le añadirá:

– Certificación de la empresa u organismo empleador en la que conste específicamente la actividad desarrollada por la persona interesada. Esta actividad ha de estar relacionada implícitamente con los resultados de aprendizaje del módulo profesional que se pretende impartir.

– En el caso de quienes trabajan por cuenta propia, declaración de la persona interesada de las actividades más representativas relacionadas con los resultados de aprendizaje.

Artículo 8. *Espacios y equipamientos.*

Los espacios y equipamientos que deben reunir los centros de formación profesional, para permitir el desarrollo de las actividades de enseñanza, son los establecidos en el anexo III de esta orden y deberán cumplir lo establecido en el artículo 11 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, así como la normativa sobre igualdad de oportunidades, «diseño para todas las personas» y accesibilidad universal, prevención de riesgos laborales y seguridad y salud en el puesto de trabajo.



CAPÍTULO IV

Otras ofertas y modalidad de estas enseñanzas

Artículo 9. *Oferta a distancia.*

1. Los módulos profesionales ofertados a distancia, cuando por sus características lo requieran, asegurarán al alumnado la consecución de todos los objetivos expresados en resultados de aprendizaje, mediante actividades presenciales.

2. Las Direcciones Provinciales y las Consejerías de Educación adoptarán las medidas necesarias y dictarán las instrucciones precisas a los centros que estén autorizados para impartir este ciclo formativo en régimen presencial, para la puesta en marcha y funcionamiento de la oferta del mismo a distancia.

3. Los centros autorizados para impartir enseñanzas de formación profesional a distancia contarán con materiales curriculares adecuados que se adaptarán a lo dispuesto en la disposición adicional cuarta de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo.

Artículo 10. *Oferta combinada.*

Con el objeto de responder a las necesidades e intereses personales y dar la posibilidad de compatibilizar la formación con la actividad laboral, con otras actividades o situaciones, la oferta de estas enseñanzas para las personas adultas y jóvenes en circunstancias especiales podrá ser combinada entre regímenes de enseñanza presencial y a distancia simultáneamente, siempre y cuando no se cursen los mismos módulos en las dos modalidades al mismo tiempo.

A tal efecto, se considerarán circunstancias *especiales* aquellas a las que se refieren los artículos 3.9 y 67. 1 de la Ley Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, u otras que determinen las administraciones educativas en el ámbito de sus competencias.

Artículo 11. *Oferta para personas adultas.*

1. Los módulos profesionales de este ciclo formativo asociados a unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales podrán ser objeto de una oferta modular destinada a las personas adultas.

2. Esta formación se desarrollará con una metodología abierta y flexible, adaptada a las condiciones, capacidades y necesidades personales que les permita la conciliación del aprendizaje con otras actividades y responsabilidades, cumpliendo lo previsto en el capítulo I del título IV del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio. Además, dicha formación será capitalizable



para conseguir un título de formación profesional, para cuya obtención será necesario acreditar los requisitos de acceso establecidos.

3. Con el fin de conciliar el aprendizaje con otras actividades y responsabilidades, las Direcciones Provinciales y las Consejerías de Educación podrán establecer medidas específicas para cumplir lo dispuesto en el artículo 41 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, y posibilitar una oferta presencial y a distancia de forma simultánea.

4. Con el fin de promover la formación a lo largo de la vida, la Dirección General de Formación Profesional del Ministerio de Educación y Formación Profesional podrá autorizar a las Direcciones Provinciales y a las Consejerías de Educación la impartición, en los centros de su competencia, de módulos profesionales organizados en unidades formativas de menor duración. En este caso, cada resultado de aprendizaje, con sus criterios de evaluación y su correspondiente bloque de contenidos, será la unidad mínima e indivisible de partición.

Disposición adicional única. *Autorización para impartir estas enseñanzas.*

Las Direcciones Provinciales y las Consejerías de Educación tramitarán ante la Dirección General de Formación Profesional la autorización para poder impartir las enseñanzas de este ciclo formativo, de forma completa o parcial, en régimen presencial y a distancia, de los centros que lo soliciten y cumplan los requisitos exigidos conforme a la legislación vigente.

Disposición final primera. *Aplicación de la orden.*

Se autoriza al Secretario de Estado de Educación y Formación Profesional, en el ámbito de sus competencias, para adoptar las medidas y dictar las instrucciones necesarias para la aplicación de lo dispuesto en esta orden.

Disposición final segunda. *Entrada en vigor.*

Esta orden entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

Madrid, de de 201x.– La Ministra de Educación y Formación Profesional, María Isabel Celaá Diéguez



ANEXO I

Módulos profesionales

1. Módulo Profesional: Constitución de pequeños negocios alimentarios. Código: 1606.

Contenidos:

- a) Definición de la oportunidad de creación de una pequeña empresa de comercialización alimentaria.
 - Plan de empresa: estructura y elaboración.
 - Empresa de comercialización alimentaria: elementos, tipos y funciones básicas. Organización estructural.
 - Características de las pymes de comercio alimentario.
 - Comercio detallista como motor económico.
 - Idea de negocio del comercio alimentario. Comercios alimentarios: tipos, características y funciones. Valoración del entorno. Modelos consolidados y novedosos.
 - Emprendimiento: Factores clave, iniciativa, creatividad y formación. Iniciativa emprendedora. Innovación y desarrollo. Aptitudes y actitudes relacionadas con la iniciativa emprendedora.
 - Evaluación del entorno del mercado alimentario: empresas proveedoras, productos, precios y condiciones de venta.
 - Entorno específico de comercios alimentarios: competencia, empresas proveedoras y personas compradoras.
 - Relaciones del pequeño comercio con el conjunto de la sociedad.
 - Análisis de las empresas del comercio alimentario. Cultura empresarial. Objetivos empresariales. Valores éticos y sociales. Imagen corporativa.
 - Organismos de apoyo y asesoramiento.

- b) Elaboración de planes de inversión en el comercio alimentario:
 - Valoración de ubicación física del comercio alimentario. Información del entorno. Precios.
 - Valoración de ubicación virtual del comercio alimentario. Segmentos de población, nichos de oportunidad.
 - Valoración de costes y necesidades de equipamiento. Objetivos a corto y medio plazo. Equipamiento (mobiliario, equipos, sistema de cobro y terminal punto de venta, entre otros). Determinación y costes. Alquiler y compra.



- Elaboración de planes de sostenibilidad. Gasto energético, consumo de agua, innovación tecnológica y el mantenimiento Plan de sostenibilidad, Gastos. Previsiones. Tipos de gastos: energético, consumo de agua, equipamiento sostenible, innovación tecnológica y mantenimiento, entre otros.
 - Valoración de las posibilidades costes de innovación y calidad del negocio alimentario.
 - Estimación de costes de adquisición de equipamiento. Compra o alquiler.
 - Valoración de necesidades y costes de recursos humanos. Objetivos a corto y largo plazo.
 - Elaboración del plan de inversiones. Necesidades de recursos humanos y materiales.
 - Métodos y técnicas para seleccionar la ubicación del local comercial.
 - Comercios competidores del entorno: productos ofertados, relación calidad-producto-precio, condiciones de pago, estrategias de marketing, servicios al público y requerimientos exigidos para su funcionamiento.
 - Métodos de obtención de información de la competencia: observación directa y encuestas.
 - Canales de distribución: tipos y características.
 - Escritos de solicitud de ofertas y presupuestos.
- c) Realización de planes financieros de comercio alimentario:
- Determinación de fuentes de financiación externas. Costes e ingresos. Fuentes de financiación ajena: préstamos, leasing, renting, créditos u otras, y propias.
 - Valoración de la rentabilidad de la autofinanciación.
 - Determinación de las necesidades de inversión para la apertura del negocio alimentario.
 - Decisión de compra o alquiler del local y otros activos.
 - Valoración de la financiación bancaria. Amortización. Tipos y plazos de devoluciones. Costes y costes de demora.
 - Valoración de las ayudas públicas y privadas. Financiación. Tramitación y pliego de condiciones. Ayudas a la contratación según tipo de trabajadores y puestos de trabajo. Públicas y privadas. Subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de una pyme.
 - Negociación del pago de impuestos. Tipo de impuestos: locales y estatales. Previsión de liquidez para el pago.
 - Elaboración de planes económico-financieros, estructura de su documentación básica, previsión de ventas, gastos de explotación, previsión de Tesorería, cuenta de pérdidas y ganancias provisionales; balance de situación provisional.



- d) Realización de la viabilidad económica y social de una pequeña empresa de comercio alimentario:
- Análisis de viabilidad económica: Ratios de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez.
 - Ratios económico-financieros: de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez.
 - Cálculo e interpretación de ratios económico-financieros básicos.
 - Cuentas Anuales, Balance de Situación, y Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Modelos normalizados de cuentas anuales para PYMES.
 - Viabilidad social corporativa de un negocio alimentario:
 - Criterios de buenas prácticas empresariales, valores éticos, sociales y respeto al medioambiente.
 - Ventajas y fortalezas del comercio de proximidad. Otras formas de distribución de productos alimentarios.
 - Análisis de la sostenibilidad de la empresa:
 - Economía del bien común.
 - Responsabilidad social corporativa.
 - Buenas prácticas.
 - Balance social.
 - Gestión interna del comercio alimentario:
 - Fidelidad y permanencia de los empleados en el puesto de trabajo.
 - Rentabilidad económica de la permanencia en el puesto de trabajo. Perfil profesional y nivel técnico.
- e) Constitución y puesta en marcha de un comercio alimentario:
- Formas jurídica de un comercio alimentario: tipos, características, obligaciones formales y tratamiento fiscal.
 - Empresa individual: responsabilidad y obligaciones formales.
 - Sociedad limitada: responsabilidad y obligaciones formales.
 - Sociedad anónima: responsabilidad y obligaciones formales.
 - Cooperativas, sociedades laborales y otras.
 - Responsabilidad empresarial.
 - Gestión de trámites administrativos específicos para la constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación. Entidades facilitadoras de la gestión.
 - Cálculo de gastos de constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación. Gastos municipales. Otros.
 - Formalización de la documentación de inicio de la actividad comercial. Procedimientos de presentación telemática y física.

2. Módulo Profesional: Mercadotecnia del comercio alimentario.



Código: 1607.

Contenidos:

- a) Elaboración de planes de marketing de comercialización alimentaria:
- Plan de marketing: elaboración y estructura. Estudio de mercado. Tipos de marketing. El marketing mix: política de producto alimentario, precio, distribución y comunicación.
 - Análisis DAFO de ideas de negocio alimentario.
 - Productos alimentarios asociados a la idea de negocio: características y estacionalidad. Potencial de ventas.
 - Comercios competidores del entorno: productos ofertados, relación calidad-producto-precio, condiciones de pago, estrategias de marketing, servicios al público y requerimientos exigidos para su funcionamiento. Horarios, ofertas y promociones, y otros aspectos relacionados con los usos y costumbres, entre otros.
 - Estudio de mercado. Análisis del entorno. Público objetivo y competidores. Poder adquisitivo, gustos, hábitos del público objetivo El estudio del comportamiento de la persona consumidora. Determinantes internos del comportamiento de compra: motivación, personalidad, aptitudes, percepción, experiencia y aprendizaje. Determinantes externos del comportamiento de compra: entorno económico, político y legal, culturas y subculturas, clase social, grupo social, familia, ocupación, organización y personal de venta.
 - Métodos de obtención de información de la competencia: observación directa y encuestas. Evolución del entorno:
 - o Factores y variables del macroentorno.
 - Comerciales. Actuación.
 - Estrategias de comunicación: tipos y características. Inversión en publicidad. Soportes de la acción publicitaria. Promoción de ventas:
 - o Objetivos y efectos sobre el consumo.
 - o Campaña promocional: fases y diseño.
 - o Instrumentos promocionales utilizados en el sector alimentario.
 - Formas publicitarias específicas:
 - Publicidad en el lugar de venta: carteles, paquetería.
 - Prospección de distribuidores. Necesidades. Condiciones.
 - Empresas proveedoras: condiciones de venta. Técnicas de selección.
- Canales de distribución: tipos y características.
- Calculo de precios. Precio provisional. Factores que influyen en el precio de venta.
 - Elaboración de planes de marketing-mix. Acciones: precio, producto, distribución y comunicación.



b) Programación de acciones de comunicación básicas en comercios alimentarios:

- Determinación de objetivos de comunicación en los negocios alimentarios. Público objetivo. Estrategias empresariales. Elementos básicos de la comunicación.
- Determinación de acciones de marketing mix de un comercio alimentario. Finalidad. Tipos y formas. Producto, precio y distribución.
- Determinación de necesidades, medios y soportes según acciones de comunicación establecidas.
- Programación de la acción publicitaria en comercialización alimentaria. Tipo de negocio, estacionalidad, entorno. Técnicas de marketing directo.
- Técnicas de promoción en comercios alimentarios.
- Propuesta de acciones de promoción a nuevos segmentos de mercado

c) Determinación de precios de venta de productos alimentarios:

- Métodos de fijación de precios. Criterios: a partir del coste, basados en la competencia y en la demanda del mercado. Estrategia comercial de fijación del precio.
- Cálculo de costes de comercialización alimentaria. Costes y beneficios. Tipos de costes:
 - o Según la función que cumplen: de producción, de comercialización, de administración y de financiación.
 - o Según su grado de variabilidad: fijos y variables.
 - o Según su asignación: directos e indirectos.
- Cálculo de beneficios.
- Determinación de pruebas de rendimiento de productos alimentarios.
- Precio de venta al público. Cálculo del escandallo. Cálculo de fijación de precios. Margen comercial. Componentes y Cálculo. Punto muerto. Tendencia del mercado. Fluctuaciones del mercado.
- Formas y medios de pago. Descuentos según tipos de productos. Elaboración de planes de pagos.
- Impuestos asociados a cada tipo de producto alimentario.

d) Establecimiento de formas y canales de distribución de productos para comercios alimentarios:

- Planificación de la distribución de productos del comercio alimentario: Venta tradicional, online y autoservicio. Tipo de producto. Estructura y tipos.
- Selección de canales de distribución de productos alimentarios. Formas de intermediación comercial. Funciones y tipos. La franquicia. Factores condicionantes en la elección de la forma y canal de distribución.



- Estrategias de distribución. Relación de la empresa fabricante con la red de venta.
 - Cálculo del coste de distribución según el tipo de producto alimentario. Transporte. Almacenamiento. Seguros, comisiones y márgenes comerciales.
 - Cumplimentación de contratos de intermediación comercial.
 - Valoración de la eficacia y rapidez de los canales de distribución. Satisfacción del cliente.
- e) Valoración de las acciones de marketing de la comercialización alimentaria:
- Criterios de valoración de las acciones promocionales. Objetivos obtenidos y previstos. Indicadores.
 - Índices y ratios económico financieros.
 - Valoración de la eficacia de una acción de comunicación. Indicadores
 - Calculo de ratios comerciales de control de resultados de la acción de marketing: margen bruto, tasa de marca, stock medio, rotación del stock y rentabilidad bruta, entre otros. Aplicaciones informáticas específicas.
 - Análisis de resultados. Medición de la rentabilidad del producto. Instrumentos de medición:
 - Herramientas electrónicas e informáticas de comportamiento de lineales.
 - Ratios de gestión de productos.
 - Ratio de productividad del lineal.
 - Ratio de beneficio del lineal.
 - Valoración de la imagen de empresa. Satisfacción del cliente.
 - Valoración de acciones promocionales. Fidelización y retroalimentación. Nuevas líneas de marketing.

3. Módulo Profesional: Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.

Código: 1608.

Contenidos:

Organización de la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta:

- Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Condiciones establecidas para la ubicación. Normativa vigente.
- Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos: cartelería y expositores, soportes audiovisuales y de telefonía móvil, acciones de demostración de preparación de alimentos.



- La ambientación del punto de venta y sus efectos:
 - Condicionantes de la iluminación.
- Técnicas comerciales sobre la ubicación de productos alimentarios en los lineales y escaparates, y elementos informativos y publicitarios en el punto de venta.
- Ubicación de equipamientos en el comercio alimentario. Desplazamiento. Carretillas, cestas y carros.
- Supervisión del estado y mantenimiento de cestas y carros. Normas de seguridad alimentaria y de prevención de riesgos en la distribución de la superficie de la tienda.

Supervisión de la exposición de alimentos no perecederos en el punto de venta:

- Programación de reposición de productos no perecederos. Estacionalidad y caducidad. Rotación de productos. Lineales, góndolas y expositores.
- Criterios comerciales de diseño y decoración de puntos de venta. Distribución de productos.
- Supervisión de la colocación de elementos visuales en lineales y puntos de venta. Operatividad.
- Control de accesibilidad a los productos no perecederos del lineal. Identificación y visibilidad de marca y etiquetado. Reglas de implantación.
- Cartelería: informativa, de ofertas y promociones.
- Agrupación de productos no perecederos por zonas, familias y efectos visuales. Clasificación de productos por familias, gamas, categorías, posicionamiento, acondicionamiento y codificación.
- Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de los clientes.
- Sistemas de reparto del lineal Funciones y tipos del lineal: óptimo y mínimo. Tiempos de exposición.
- Surtido de productos alimentarios no perecederos. Caracterización. Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido según anchura, profundidad, coherencia, notoriedad y esencia, entre otros.
- Umbral de supresión de referencias.
- Seguimiento de lotes de productos según proveedores y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.

Supervisión de la exposición de productos frescos en mostradores y vitrinas:

- Productos frescos y su colocación expositores y mostradores. Rotación y reposición. Normativa higiénico-sanitaria.



- Productos cárnicos. Criterios de colocación: Despiezado, procedencia y categoría, entre otros.
- Productos perecederos. Localización y adquisición. Agrupación en mostradores y armarios. Familias de productos. Elementos de animación: Móviles y visuales.
- Supervisión de limpieza y tratamiento de armarios y cámara frigoríficos. Mobiliario. Mostradores, armarios y cámaras frigoríficas. Tipos.
- Supervisión de la cadena de frío y calidad del producto. Control de temperatura.
- Colocación de los productos en mostradores y vitrinas: Efectos psicológicos y sociológicos.
- Supervisión del aspecto visual y organoléptico de los productos frescos. Tratamientos de los productos en los mostradores: agua rociada, hielo y otros.
- Transporte de suministros a expositores. Tipos.

Determinación de acciones promocionales en establecimientos de alimentación:

- Técnicas de Incentivación de ventas. Acciones promocionales. Necesidades comerciales y presupuesto.
- Valoración del resultado de las acciones promocionales. Objetivos comerciales.
- Presentación de ofertas de productos alimentarios. Vales descuento. Normativa de protección del consumidor. Documentación básica.
- Presentación de catas de nuevos productos y marcas. Tipos, objetivos y planificación.
- Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.
- Captación de clientes. Iluminación de sectores de productos.

Determinación del montaje de elementos atractivos y publicitarios en espacios de venta de productos alimentarios.

- Agrupación de alimentos: Sectores, zonas frías y calientes. Elementos de decoración, publicitarios y cartelería.
- Animación a la venta. Emisión de videos, clips publicitarios y demostrativos.
- Diseño y decoración de puntos de venta.
- Supervisión de la elaboración de carteles. Elementos informativos y decorativos, y su ubicación.
- Cartelería y señalética.
- Creación de mensajes visuales. Técnicas de diseño de mensajes visuales: Programas ofimáticos. Armonización forma, textura y color



- Supervisión de montaje de elementos decorativos. Legislación sobre prevención de riesgos laborales. Seguridad de clientes y trabajadores.
- Composición y montaje de elementos ornamentales y carteles en escaparates y expositores. Criterios estéticos y comerciales.
- Control de iluminación. Tipos de iluminación. Ambiental y directa.

4. Módulo Profesional: Atención comercial en negocios alimentarios. Código: 1609.

Contenidos:

Determinación de líneas de actuación comercial en establecimientos alimentarios:

- Organización del departamento de ventas del comercio alimentario. Imagen de marca, producto, tipo de cliente y objetivos comerciales.
- Factores que condicionan la organización de las ventas en comercios alimentarios.
- Personal de venta: Determinación del tamaño del equipo. Funciones y responsabilidades. Motivación.
- Planificación de las ventas. Objetivos y acciones. Plan de atención comercial. Fases del proceso de venta.
- Acciones de formación, motivación y promoción del personal del comercio alimentario. Objetivos.
- Elaboración del argumentario de ventas. Puntos fuertes y débiles. Tipo y comportamiento del cliente.
 - Manual del personal de venta: información interna, externa, comercial.
 - Argumentario: objetivos, contenido y estructura.
- Protocolo de atención al cliente: Quejas y reclamaciones. Normativa de atención del consumidor.
- Mejora de la atención comercial. Retroalimentación

Supervisión de la transmisión de información comercial al cliente.

- Supervisión de protocolos de atención al cliente. Técnicas de comunicación en negocios alimentarios: Verbales y no verbales. Características del cliente. Resolución de contingencias.
- Supervisión de la atención telefónica. Protocolos, finalidad y técnicas de locución.
- Habilidades de comunicación.
- La informática en las comunicaciones no verbales.



- Protocolos de recepción de clientes. Técnicas de utilización e interpretación de la comunicación no verbal: expresiones, gestos, posturas, movimientos e imagen personal.
- Asesoramiento a clientes de productos alimentarios: características, beneficios y precios, y de políticas de empresa: tiempos de entrega, formas de pago, descuentos. Transmisión de confianza. Compromisos (pedido, plazo de entrega, precio convenido).
- Valoración de la apariencia de los empleados, lugar y productos ofertados.
- Valoración de la atención al cliente. Tiempo de dedicación y espera.

Atención de reclamaciones y sugerencias del cliente en comercios alimentarios.

- Protocolo de devoluciones, sugerencias, quejas y reclamaciones. Cumplimentación de documentación y tramitación. Organismos públicos de protección a la persona consumidora. Entidades privadas de defensa del consumidor. Competencias.
- Derechos del consumidor. Normativa sobre reclamaciones.
- Resolución de reclamaciones. Notificación de resolución de reclamaciones: Oral, escrita y telemática.
- Técnicas de negociación y comunicación en quejas y reclamaciones: Escucha activa, empatía y asertividad.
- Valoración de las consecuencias administrativas de la mala gestión de una reclamación.
- Valoración de sugerencias e incidencias de las quejas y reclamaciones. Retroalimentación.

Gestión de la atención comercial con los proveedores.

- Busca y selección de proveedores. Criterios de selección. Factores comerciales: Proximidad, variedad, calidad de productos, precio y operatividad, entre otros. Proceso de negociación con los proveedores. Etapas y preparación de la negociación.
- Establecimiento y actualización de bases de datos de proveedores de productos alimentarios.
- Canales y procedimientos de comunicación con proveedores: ofimáticos y tradicionales.
- Gestión de pedidos de productos alimentarios con los proveedores. suministros. Comunicación y documentación.
- Negociación de ofertas de suministros. Técnicas de negociación y fases.
- Valoración de proveedores de productos alimentarios.
- Gestión interdepartamental de los acuerdos obtenidos con los proveedores. Protocolos de comunicación interna.



Valoración de la eficacia del servicio de atención comercial:

- Establecimiento de los estándares de calidad. Atención comercial en negocios alimentarios.
- Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- Técnicas de fidelización del cliente. Empatía y asertividad.
- Valoración del servicio.
- Valoración de incidencias en el comercio alimentario. Estrategias y criterios y métodos de mejora.
- Gestión de incidencias y reclamaciones. Clasificación y posibles tratamientos.
- Control de calidad del servicio de atención comercial. Métodos y herramientas.
- Valoración de la retroalimentación de los procesos de tramitación de quejas y reclamaciones. Formas y plazos de resolución de quejas. Contraste de resultados.
- Estrategias y técnicas de fidelización de clientes. Promociones y regalos.
- Valoración de la satisfacción de los clientes. Servicios, productos ofertados y prestaciones.

5. Módulo Profesional: Seguridad y calidad alimentaria en el comercio. Código: 1610.

Contenidos:

Elaboración, realización y seguimiento de planes de limpieza de los equipos e instalaciones utilizados en comercios alimentarios.

- Concepto y niveles de limpieza.
- Requisitos higiénico-sanitarios: equipos, utillaje e instalaciones en la manipulación de alimentos.
- Organización de los equipos de limpieza y desinsectación: procedimientos, personal, productos, desinfectantes y equipos de limpieza y desinfección (L+D).
- Planificación y tratamientos de desratización, desinsectación y desinfección (DDD). Frecuencia y normativa.
- Supervisión y comprobación de la calidad higiénico-sanitaria en la limpieza de equipos e instalaciones.
- Peligros sanitarios asociados al mal uso o utilización inadecuada de productos de limpieza.
- Supervisión del registro de incidencias del plan de limpieza y desinfección.
- Verificación de medidas correctivas propuestas.



- Valoración de los peligros de contaminación química asociados a la manipulación y almacenamiento de productos de limpieza, desinfección y tratamientos DDD.
- Características de los tratamientos DDD. Productos utilizados y condiciones de empleo.
- Procedimientos para la recogida y retirada de residuos

Establecimiento de sistemas de autocontrol de seguridad alimentaria basado en el APPCC y control de la trazabilidad.

- Documentación y trazabilidad del alimento a comercializar. Origen, etapas y destino. Características, relación y procedimientos de aplicación.
- Controles de peligros potenciales: físicos, químicos y biológicos. Detección de peligros.
- Principios del sistema de autocontrol.
- Puntos críticos de control. Límite crítico.
- Establecimiento de medidas de control y acciones correctivas. Seguridad del sistema.
- Aplicación de normativa voluntaria del sector alimentario: BRC, IFS, UNE -EN ISO 9001:2000, UNE -EN ISO 22000: 2005. Análisis e interpretación.
- Guías de buenas prácticas de higiene alimentaria y medioambiental.
- Elaboración y actualización de la documentación asociada a un APCC.

Establecimiento y supervisión de las condiciones higiénico-sanitarias en la manipulación de alimentos y de los peligros asociados a los malos hábitos higiénicos.

- Manual de calidad. Documentación. Reducción, reutilización y reciclado.
- Procedimientos en la manipulación de alimentos. Aplicación de normativa higiénico-sanitaria.
- Establecimiento de medidas preventivas. Controles higiénico-sanitarios.
- Protocolos de actuación frente a alertas sanitarias. Medidas preventivas de higiene personal y vestuario. Normativa básica.
- Protocolo de actuación frente a contaminaciones cruzadas. Riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario. Identificación del punto crítico o lote origen de la alteración.
- Condiciones higiénico-sanitarias. Propuestas de mejora y aportaciones del personal.
- Protocolo de recogida de muestras testigo. Método, identificación, características de la muestra. Recipientes. Tiempo de conservación de la muestra.



Gestión del tratamiento de los residuos y subproductos de origen animal no destinados al consumo humano (SANDACH) de forma selectiva.

- Normativa europea, nacional y autonómica en materia de recogida de residuos.
- Descripción de los residuos generados y sus efectos ambientales.
- Plan de control de residuos generados en el establecimiento comercial. Tipos, clasificación y transporte.
- Tratamiento de SANDACH. Requisitos normativos: manipulación, almacenamiento, recogida y transporte.
- Clasificación según tipos de residuos, origen, estado, reciclaje, depuración y tratamiento. Contenedores de SANDACH.
- Supervisión de las técnicas de recogida de productos caducados. Tratamiento y gestión. Clasificación y eliminación de residuos.
- Control de las no-conformidades. Acciones correctivas relacionadas con la gestión de los residuos. Parámetros de control.
- Supervisión de la señalización y maniobra de las zonas de ubicación de contenedores. Diferenciación según peligrosidad, tipo y provisionalidad, entre otros.

Establecimiento de los sistemas que determinan la calidad de los productos alimentarios expuesto para la venta.

- Planificación y verificación de las acciones de calidad según productos alimentarios: frescos, perecederos, sostenibles y ecológicos.
- Acciones de no conformidad. Condiciones, ofertas y sección de ventas.
- Determinación del estado de los productos frescos. Condiciones organolépticas.
- Determinación del estado de los productos sostenibles: de comercio justo y de gourmet.
- Valoración del estado y etiquetado de los productos para clientes con enfermedades, intolerancias y alergias alimentarias. Patologías: diabetes, hipertensión, hipercolesterolemia, entre otros. Intolerancias: Celiacos, a la lactosa y al huevo, entre otras). Fecha de caducidad y el tipo de envasado. Etiquetado de productos. Etiquetado de informe nutricional. Componentes: descriptores genéricos, propiedades saludables y alérgenos.
- Determinación del estado de los productos no perecederos: envasado, y fechas óptimas de consumo.
- Determinación y comprobación del estado de bebidas y licores: color, textura, aspecto visual, añada, temperatura, entre otros.
- Valoración de la calidad de los productos alimentarios. Satisfacción del cliente. Criterios comerciales.



6. Módulo Profesional: Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados. Código: 1611.

Contenidos:

Supervisión y obtención de porciones y preparaciones de carne y derivados cárnicos.

- Comprobación del estado de los productos cárnicos. Aroma y color.
- Técnicas de deshuesado y despieceado de canales y piezas cárnicas.
Unidades comerciales:
 - o Ternera blanca.
 - o Ternera.
 - o Añejo.
 - o Novillo.
 - o Cebón.
 - o Vacuno mayor.
 - o Vaca.
 - o Toro.
 - o Buey.
- Herramientas y maquinaria de corte de piezas cárnicas y de charcutería:
 - o Tipos, características y uso.
- Técnicas de corte de carne vacuna:
 - o Solomillo.
 - o Rosbif.
 - o Chuletón.
 - o Entrecot.
 - o Redondo.
- Técnicas de deshuese, despiece y fileteado de porcino:
 - o Chuleta.
 - o Lomo.
 - o Solomillo.
 - o Costillar.
 - o Paleta.
 - o Jamón.
- Deshuese, despiece y fileteado de aves y caza:
- Despiece de vacuno:
 - o Categoría comercial de las distintas piezas cárnicas.
 - o Despiece selectivo de las mismas.
 - o Fileteado y troceado.
 - o Indicaciones culinarias.
- Supervisión y elaboración de derivados cárnicos frescos: Carne picada, adobada y salchichas frescas. Destino culinario y características del animal.



- Tipos de corte de piezas y derivados cárnicos. Uso culinario.
- Exposición en mostradores de piezas y productos cárnicos: conservación fresca y atractivo visual.
- Supervisión del envasado del producto cárnico y sus derivados. Características y requerimientos del cliente. Métodos de envasado y empaquetado.
- Preparación de productos cárnicos y de charcutería. Productos de charcutería:
 - o Embutidos.
 - o Fiambres
- Embutidos. Utilización de cortadoras de embutidos.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

Supervisión y obtención de porciones, preparaciones y elaboraciones de pescados y mariscos:

- Comprobación del estado de pescados y mariscos. Características organolépticas, estacionalidad, tallas mínimas y estado de conservación.
- Supervisión y limpieza de pescado: desescamado, pelado, fileteado, troceado descabezado, eviscerado y desespinado.
- Obtención de porciones de pescado. Destino culinario y tipos de pescados.
- Exposición en mostradores de pescados: conservación fresca y atractivo visual.
- Preparación de mariscos: tamaño, forma, calidad, tipo y destino culinario.
- Supervisión del envasado de pescados y mariscos. Métodos de envasado.
- Herramientas de corte de pescados:
 - o Tipos, características y uso.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

Supervisión y elaboración de bandejas de frutas y verduras:

- Comprobación de frutas y verduras: tipos, características, calibre, calidad, estacionalidad, estado de conservación, condiciones.
- Supervisión de la exposición de frutas y verduras en mostradores expositores y bandejas. Estacionalidad, calidad y calibre. Propiedades y conservación.
- Supervisión de la presentación y troceado de frutas y verduras.
- Elaboración de bandejas. Procedimientos de corte y troceado. Características y requerimientos del cliente.
- Envasado de frutas y verduras.
- Medidas de seguridad y condiciones higiénico-sanitarias.



Preparación y asesoramiento de productos alimentarios.

- Presentación y exposición de vinos, quesos y productos gourmet. Características. Asesoramiento.
- Técnicas de corte: manuales y mecánicas. Jamones de calidad.
- Técnicas de troceado y corte de quesos. Características.
- Supervisión de la elaboración de tablas de quesos, jamones y embutidos. Denominaciones de origen. Características: aroma, sabor y picor.
- Asesoramiento sobre vinos. Calidad, añada, variedades de uva y maridaje.
- Asesoramiento sobre quesos. Características: fragilidad, densidad, dureza y cremosidad. Destino culinario.
- Asesoramiento sobre productos gourmet. Tipos: caviar, ahumados, ventresca y salazones. Origen y destino culinario.

Realiza el etiquetado de productos frescos:

- Normativa específica sobre el envasado de productos frescos.
- Técnicas de etiquetado. Código de barras. Rótulos de productos alimentarios. Equipos. Información obligatoria y complementaria.
- Trazabilidad.
- Técnicas. Materiales de envasado. Sistemas y métodos de envasado.
- Supervisión de la colocación del código de barras. Coincidencia con las características, propiedades y localización del producto.
- Supervisión de la colocación de los dispositivos de seguridad y protección.
- Medidas de seguridad y limpieza.

7. Módulo Profesional: Logística de productos alimentarios.

Código: 1612.

Contenidos:

- a) Establecimiento de las condiciones de recepción de alimentos de un comercio alimentario.
 - Procedimiento de revisión de pedidos. Cantidad, plazo de entrega, calidad y precio
 - Verificación de la trazabilidad de los productos alimentarios.
 - Comprobación de la documentación y etiquetado. Documentación asociada: pedido y albarán.



- Transporte de mercancías. Medios de transporte: clasificación, características y condiciones de salubridad. Condiciones de transporte de los productos alimentarios: temperatura, embalaje, higiene y otras
 - Comprobación del estado del embalaje y temperatura de los productos transportados.
 - Valoración de calidad de los productos alimentarios recepcionados. Condiciones higiénicas del transporte, el control de temperatura, embalajes, envases y almacenamiento.
 - Comprobación de la caducidad de los productos transportados.
 - Gestión de devoluciones de productos alimentarios a proveedores.
 - Supervisión del registro informático asociado a la documentación de productos recepcionados.

- b) Establecimiento de las condiciones óptimas de almacenamiento de mercancías alimentarias:
 - Zonificación de almacenes. Características de los productos: Conservación y refrigeración.
 - Procedimientos de descarga, desembalaje, manipulación y traslado de cargas. Equipamiento y utillajes.
 - Supervisa maquinaria, equipos y útiles de almacén. Productos pesados.
 - Clases de mercancías almacenadas.
 - Codificación de las mercancías.
 - Criterios de conservación. Ubicación, reubicación y reposición de productos alimentarios.
 - Criterios de seguimiento de los productos alimentarios en el almacén.
 - Criterios de señalización del almacén de productos alimentarios. Finalidad y seguridad.
 - Paletización de mercancías
 - Condiciones de almacenamiento:
 - o Ubicación en función de conservación y consumo.
 - o Condiciones de temperatura, orden y limpieza.

- c) Determinación de las condiciones de expedición de productos alimentarios:
 -
 - Supervisión de equipos de embalaje y paletizado de productos alimentarios.
 - Alternativas en la atención de envíos: a domicilio y venta online.
 - Procedimientos de preparación de embalaje de mercancías distribuida a domicilio. pedidos de productos alimentarios. Técnicas y materiales de embalaje. Repercusión en la calidad y seguridad alimentaria. Documentación asociada: órdenes de pedido.



- Supervisión de los medios de transporte utilizados y expedición de productos alimentarios:
 - Tipos: envíos a domicilio, venta online, y otros.
 - Tareas del personal que intervienen en la expedición.
 - Control de envíos, trazabilidad y cadena del frío.
 - Calidad y seguridad alimentaria. Control de calidad.
 - Registro de la documentación.
- Procedimiento y documentación en devoluciones de productos.
- Sistemas informáticos de ubicación y seguimiento de mercancías en el almacén. Seguimiento de envíos. Medios electrónicos. EDI.
- Medidas de sostenibilidad medioambiental y de prevención de riesgos laborales.

d) Gestión de almacén de productos alimentarios:

- Elaboración y actualización de inventarios: valoración de existencias, criterios de valoración, y métodos de valoración: FIFO y PMP. Necesidades de gasto y provisión.
- Registro y mantenimiento del inventario. Aplicaciones informáticas específicas.
- Cálculo de stocks:
 - Seguridad, óptimo y mínimo.
 - Pérdidas: conocida y desconocida.
 - Merma: natural por deshidratación, física por deterioro, y por caducidad.
- Tipos de stocks: en función de la demanda, rotación del producto, estacionalidad y capacidad del almacén
- Valoración de desviaciones entre compras reales y previstas. Causas y análisis.
- Cálculo del ratio de rotación de stocks de productos alimentarios. Suministro de productos.
- Programación de suministros. Estacionalidad, periodos de demanda y evolución de la actividad.

e) Programación de actividades y tareas del personal de un almacén alimentario:

- El departamento de logística.
- Organización de tareas y funciones del personal de almacén. Puestos de trabajo.
- Elaboración de cronogramas de operaciones del almacén. Tipos y características.
- Relaciones y protocolos de comunicación del el almacén con otros departamentos del comercio alimentario.



- Valoración de necesidades de formación del personal de almacén.
- Adopción de medidas y procedimientos en caso de incidentes y accidentes. Manipulación de mercancías. Normativa de prevención de riesgos laborales en el almacén. Condiciones de seguridad de las instalaciones del almacén.
- Gestión de residuos y SANDACH en almacén. Normativa de seguridad e higiene en el almacén.

8. Módulo Profesional: Comercio electrónico en negocios alimentarios. Código: 1613.

Contenidos:

- a) Elaboración de planes de comercio electrónico en establecimientos alimentarios:
 - Planes de marketing de productos alimentarios aplicados al comercio electrónico: análisis de situación, objetivos, estrategias, tácticas, herramientas, presupuesto y analítica de control, seguimiento.
 - Selección de agentes. Canales de distribución online. Características y operatividad.
 - Posicionamiento en servidores, buscadores, mapas o de geolocalización y comparadores de precios.
 - Establecimiento de dispositivos de atención al cliente. Comunicación electrónica. Sugerencias y consultas. Mejora de calidad de la empresa.
 - Objetivos e indicadores de rendimiento de la página web. Segmentación del mercado.
 - Venta y comercialización a través de Internet: beneficios como herramienta de negocio.
 - Economía digital. Evolución: dispositivos móviles u otros.
 - Presupuesto y estimación de costes de una página web.
- b) Constitución de una tienda *online* de productos alimentarios:
 - Determinación de la estructura básica de un comercio alimentario online y elementos que la componen.
 - Integración en comercios *online* en comercios físicos.
 - Inscripción y habilitación de la tienda online en el registro. Creación de empresas de estudiantes:
 - transacciones económicas
 - Emisión de facturas.
 - Apertura y mantenimiento de cuentas bancarias.
 - Plantillas y diseño de una tienda virtual.
 - Sitios de venta.



- Legislación.
 - Constitución de una web de productos alimentarios. Características. Diseño: responsable, amigable y usable. Condiciones de accesibilidad universal y diseño para todos.
 - Alojamiento de archivos en servidores propios y ajenos. Plataformas de códigos abiertos.
 - Instalación de dispositivos de atención al cliente: comunicación electrónica, teléfono de contacto, chat y redes sociales.
 - Establecimiento de medidas de seguridad. Legislación. Protección del consumidor. Transacciones seguras.

- c) Gestión de recepción de pedidos, entrega y cobro.
 - Recepción de pedidos: orden de llegada, tiempo de entrega, tipo de producto y ofertas. Calidad y precio.
 - Elaboración del presupuesto de pedidos.
 - Comunicación del presupuesto y condiciones de entrega.
 - Documentos de acompañamiento de las mercancías.
 - Inspección de los productos recepcionados y manipulación.
 - Trazabilidad de los productos alimentarios recepcionados.
 - Cobro online. Canales de pago. Medidas de seguridad.
 - Distribución, seguimiento y entrega del envío. Medios de envío.
 - Reembolsos, devoluciones y seguimiento bancario. Corrección de errores y deficiencias en la entrega.
 - Ventas a través de intermediarios. Condiciones pactadas y cobros.

- d) Mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo *online*:
 - Concepto y uso de las intranets y extranets: similitudes y diferencias.
 - Actualización de ficheros de la página web: nuevos productos, tendencias de mercado, promociones y gustos del cliente. Programas informáticos: de texto, imagen y sonido.
 - Elaboración de fichas de productos y catálogos electrónicos. Posicionamiento en la web.
 - Escaparate web y catálogo electrónico.
 - Transferencia y gestión remota de ficheros (FTP).
 - Seguridad. Zonas y niveles de seguridad.
 - Actualización y diseño de la página web. Mejora de enlaces. Eficiencia y rentabilidad comercial.
 - Atención al cliente en tiempo real. Dispositivos electrónicos.
 - Actualización de ficheros de clientes, productos y precios.
 - Periodo de reflexión y de cancelación.
 - Retroalimentación y acciones de mantenimiento.



- Filtro de suplantación de identidad.
- Privacidad.

e) Valoración del rendimiento del comercio electrónico alimentario:

- Medidas de mejora de campañas publicitarias online, volumen de visitas y tráfico de ventas.
- Valoración del rendimiento de los indicadores del tráfico e impacto. Herramientas de análisis: Gratuitas y de pago.
- Relación y análisis de ratios: Inversiones, entorno y resultado de venta. Flujos de caja y rentabilidad de la tienda online.
- Valoración del catálogo online: Efectividad, eficiencia y motivación.
- Valoración de la satisfacción del cliente. Tasa de fidelización.
- Evaluación de la trazabilidad de la distribución. Planificación y modificación de rutas de reparto: recursos humanos, tiempo acordado y estado de entrega del producto.
- Gestión de la satisfacción.
- Control logístico de los productos alimentarios vendidos online.
- Evaluación de medios de pago online. Tipos, características y diferencias. Gastos bancarios.
- Valoración de la rentabilidad económica de la tienda online: volumen de negocio, gastos de distribución, de personal y de publicidad.

9. Módulo Profesional: Ofimática aplicada al comercio alimentario.

Código: 1614.

Contenidos:

- a) Realización de materiales informativos del comercio alimentario con presentaciones de textos e imágenes:
- Edición de textos comerciales alimentarios mediante aplicaciones informáticas.
 - Importación y exportación de datos sobre productos alimentarios. Conversión de datos entre aplicaciones informáticas.
 - Maquetación ofimática relativa al comercio alimentario: textos e ilustraciones, paginación. Elaboración de índices temáticos, alfabéticos y de ilustraciones. Publicaciones online. Aplicaciones ofimáticas de maquetación.
 - Presentación de diapositivas comerciales alimentarias. Presentaciones publicitarias. Tratamiento del texto. Estilo. Imágenes y sonidos libres de derechos. Aplicaciones ofimáticas de presentaciones.
 - Diseño de diapositivas: en blanco, de título, con objetos.
 - Transiciones: tipos, velocidad, sonido.



- Animaciones. Efectos.
- Integración de videos y sonidos libres de derechos.
- Elaboración de carteles y ofertas corporativas. Publicación vía impresión. Publicación y difusión online.
- Protección de materiales elaborados y protocolos de seguridad. Resolución de incidencias.

b) Confección de folletos publicitarios para comercios alimentarios.

- Composición de folletos y catálogos publicitarios del comercio alimentario. Características de diseño de textos informativos y publicitarios. Redacción de materiales publicitarios: adecuación al mensaje a transmitir.
- Composición de imágenes de folletos de negocios alimentarios: contenido textual, semejanza, continuidad y simetría, entre otros.
- Maquetado de folletos y catálogos publicitarios. Organización del mensaje, proporción, equilibrio y simetría. Plantillas ofimáticas. Importación de textos e imágenes para su maquetación. Importación de imágenes libres de derechos. Edición: escalado, ajuste de color. Filtros y efectos. Salida de impresión. Resolución. Formatos. Tipos de compresión. Normativa de derechos de autor de imágenes y videos. Imágenes libres de derechos.
- Elaboración de carteles y ofertas comerciales. Criterios comerciales y de composición. Distribución de la información textual y visual en un folleto.

c) Elaboración documentos de registro y cálculo de proveedores, clientes y productos:

- Cálculo de datos de ventas y compras. Fórmulas de la hoja de cálculo: orden de preferencias. Referencias relativas, absolutas y mixtas. Funciones matemáticas, lógicas y estadísticas utilizadas en el comercio alimentario. Gráficos.
- Elaboración de documentos: stocks, productos, clientes y proveedores. Valoración de stocks, productos, clientes y proveedores. Representación de gráficos.
- Elaboración por hoja de cálculo de documentos de gestión del comercio alimentario: Facturas, albaranes, cartas y emails. Rutinas. Automatización de confección de documentos de gestión.
- Formateo de celdas, filas, columnas y hojas de cálculo. Presentaciones de hoja de cálculo. Introducción de textos, códigos e imágenes.
- Valoración de costes financieros y de amortización de préstamos mediante hoja de cálculo. Representaciones gráficas a partir de cálculos numéricos.
- Presentación atractiva de documentos comerciales mediante hoja de cálculo. Publicación online.



d) Mantenimiento y actualización de bases de datos relacionados con la actividad comercial alimentaria:

- Elaboración de bases de datos ofimáticas relacionales, de clientes, productos y proveedores, entre otros. Tratamiento de la información. Modificación y actualización de datos.
- Creación, elaboración y actualización de registros de datos. Relaciones. Herramientas de gestión de las relaciones con el cliente a través de la nube (CRM).
- Realización de consultas. Acceso a la información. Presentación online: amigable y atractiva. Accesibilidad.
- Listas de datos relacionales: introducción, ordenación y validación de datos en una lista. Filtros de datos.
- Creación de formularios e informes. Formularios de toma de datos. Diseño, asistente, subformularios. Informes extraídos de las tablas de datos y de las consultas.
- Gestores de bases de datos.
- Elaboración de documentos a partir de bases de datos relacionales: consultas de datos de las tablas. Tipos de consultas. Selección, referencias cruzadas, acción, unión, búsqueda de duplicados, no coincidentes, parámetros y de totales.
- Aplicación de la normativa legal en materia de protección de datos en bases de datos.

e) Organización de la información y la documentación asociada a la actividad comercial.

- Determinación del sistema de clasificación, registro y archivo del comercio alimentario: online o físico. Condiciones específicas. Búsqueda y recuperación de archivos y registros.
- Organización de la documentación digital en función del pedido y el cliente. Facilidad de acceso. Técnicas de asistencia al usuario.
- Ordenes de pedidos del cliente. Gestión y comprobación. Productos alimentarios. Clientes. Forma de pago. Elaboración y actualización de ficheros de clientes.
- Gestión de libros de registro de entrada y salida en soporte informático: Documentos informáticos habituales, correspondencia y paquetería electrónica. Agenda y trazabilidad. Función de la agenda, instalación, configuración y personalización.
- Organización, archivo, fácil acceso y niveles de protección. Documentación fiscal y de tesorería. Aplicación de normativa de protección de datos y protección de documentos en el archivo.

10. Módulo Profesional: Gestión de un comercio alimentario.



Código: 1615.

Contenidos:

- a) Realización de actividades comerciales, económicas y monetarias en un comercio alimentario:
- Gestión de cuentas bancarias: Ingresos y pagos. Transacciones monetarias: físicas y online. Software de pago electrónico.
 - Banca electrónica: ventajas, barreras, procedimiento, y medidas de seguridad. El pago en efectivo. La transferencia bancaria.
 - Emisión y tramitación de facturas de venta de productos alimentarios. Legislación. Medidas de seguridad en las transacciones electrónicas: cifrado, firma digital, certificados digitales y DNI electrónico. Facturas rectificativas.
 - Gestión de facturas de compras de productos alimentarios. Facturación de las ventas: características, requisitos legales y tipos de facturas. Archivo. Asientos contables, tramitación y pagos.
 - Pago de facturas a proveedores. Condiciones pactadas. Gestión de impagados.
 - Contabilidad de devoluciones efectuadas a clientes. Abonos a clientes.
 - Proceso de anulación de operaciones de cobro y pago.
 - Modificaciones en el terminal del punto de venta: de precios, cualidades del producto, ticket y facturas. Alta de almacenes, proveedores, artículos y clientes, entre otros.
 - Supervisión del cobro de mercaderías en el terminal del punto de venta.
 - Comprobación del arqueo de caja y conciliación bancaria. Datos de cobros y pagos. Asientos de cierre. Vuelco en el programa informático.
- b) Gestión y envío de pedidos de productos alimentarios:
- Gestión de pedidos a proveedores. Programa de pedidos. Formalización de la comunicación y documentación. Centrales de compra. Mayoristas y abastecimiento al por mayor.
 - Determinación de fases y procedimientos en la recepción de compras: Proveedores y acuerdos establecidos. El contrato de suministro. Pliego de condiciones de aprovisionamiento. Solicitud de ofertas.
 - Determinación de fases y procedimientos en la distribución y envío de pedidos. Preparación y envío. Clientes y acuerdos establecidos.
 - Registro informático de documentación de recepción de pedidos.
 - Supervisión de la documentación de pedidos: Órdenes de compra y pedido, albarán y carta de portes.



- La función logística en la empresa. Clasificación de pedidos. Planificación: rutas, repartos, fechas de recepción, de entrega y tipo de alimentos. Criterios.
 - Determinación del procedimiento de devoluciones. Documentación. Condiciones acordadas y responsabilidad de las partes.
- c) Supervisión de la gestión de impuestos y obligaciones fiscales asociados a las operaciones de compraventa en comercios alimentarios:
- Supervisión de la cumplimentación de los modelos de IVA. Tipos de gravamen: tipo de producto, calendario fiscal y modelo de empresa. Aplicación de la normativa.
 - Elaboración de declaraciones y liquidaciones del IVA: Plazos establecidos.
 - Ámbito de aplicación.
 - Hecho imponible.
 - Devengo del impuesto.
 - Tipos impositivos.
 - Declaración-liquidación del IVA.
 - Periodo de presentación.
 - Los libros registro del IVA:
 - Libro de registro de facturas emitidas.
 - Libro de registro de facturas recibidas.
 - Declaraciones censales y declaración de operaciones con terceras personas.
 - Los tributos online: las administraciones y la gestión de tributos online. Oficina virtual.
 - Software de tramitación de impuestos. Otros impuestos y tributos que afectan al pequeño comercio.
 - Valoración de las particularidades del Recargo de Equivalencia del comercio alimentario.
 - Elaboración y presentación de las obligaciones informativas a Hacienda. Calendario.
 - Supervisión de la elaboración y presentación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). El Impuesto de Sociedades. Modalidades de tributación. Obligaciones laborales asociada al comercio alimentario. Altas y bajas de los trabajadores, nóminas y boletines de cotización a la Seguridad Social.
 - Elaboración de libros obligatorios, voluntarios y de contabilidad del comercio alimentario. Actualización de datos en tiempo y forma: Normativa.
 - Régimen de cotización a la Seguridad Social de trabajadores autónomos.
 - Cuentas anuales para PYMES: Balance de Situación y Cuenta de pérdidas y ganancias.



d) Planificación de la tesorería del comercio alimentario:

- Planificación del calendario de cobros y pagos del comercio alimentario. Compromisos y obligaciones de pago del comercio alimentario.
- Realización de previsiones de tesorería. Cuenta de gastos e ingresos. Contingencias de la actividad comercial alimentaria.
- Cálculo de costes financieros. Riesgos de cobro en el comercio alimentario. Tipos de interés bancarios y amortizaciones. Créditos comerciales, aplazamientos de pago.
- Negociación de efectos comerciales.
 - o Cálculo del descuento y del efectivo resultante de una remesa de efectos.
 - o Descuento racional y descuento comercial.
 - o Sustitución de deudas. Vencimiento común y vencimiento medio.
 - o Riesgos asociados.
- Cálculo de costes anuales de personal y seguridad social. Convenio sectorial del sector alimentario y tasas de cotización.
- Cálculo de gastos generales de suministro energético, seguros y equipamiento. Costes.
- Comprobación de ingresos de ventas. Relación ventas-ingresos. Medios de pago Metálico y tarjetas bancarias Datáfono, móvil, sitios web tipo 'PayPal', y otros.
- Organización de documentos físicos y digitales de la compraventa de productos comercio alimentarios.
 - o Libro de registro de facturas emitidas.
 - o Libro de registro de facturas recibidas.
 - o Declaraciones censales y declaración de operaciones con terceras personas.

e) Supervisión del resultado económico de las ventas en el comercio alimentario:

- Análisis de rentabilidad de las ventas de productos alimentarios. Detección de productos obsoletos y productos poco rentables. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.
- El terminal de punto de venta como medio para estimar las compras. Precios de venta y margen de beneficio. Cálculo de rentabilidad
- Comportamiento de ingresos y gastos. Pprevisión de ventas. Tendencias.
- Planificación del control presupuestario. Problemas potenciales: identificación y gestión. Ratio de control de eficacia y acciones promocionales.
- Cálculo de desviaciones presupuestarias: ingresos, gastos, precio y mano de obra. Análisis. Resultados presupuestados y reales. Causas internas, externas o aleatorias. Medidas correctoras.



- Análisis de desviaciones detectadas en el volumen de ventas. Medidas correctoras. Causas internas y externas.
- Reinversión del beneficio. Mejoras: ampliación de gama de productos, servicios de atención al cliente y al comercio electrónico.
- Establecimiento de métodos de control de precios de venta. Medidas correctoras. Incidencia en la implantación.

11. Módulo Profesional: Inglés. Código: 0156.

Contenidos:

Análisis de mensajes orales:

- Comprensión de mensajes profesionales y cotidianos:
- Mensajes directos, telefónicos, radiofónicos, grabados.
- Terminología específica del área profesional del comercio.
- Ideas principales y secundarias.
- Recursos gramaticales: Tiempos verbales, preposiciones, locuciones, expresión de la condición y duda, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto, verbos preposicionales, verbos modales y otros.
- Otros recursos lingüísticos. Funciones: gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones, instrucciones acuerdos y desacuerdos, hipótesis y especulaciones, opiniones y consejos, persuasión y advertencia.
- Diferentes acentos de lengua oral.
- Identificación de registros con mayor o menor grado de formalidad en función de la intención comunicativa y del contexto de comunicación.
- Utilización de estrategias para comprender e inferir significados por el contexto de palabras, expresiones desconocidas e información implícita en textos orales sobre temas profesionales.

Interpretación de mensajes escritos:

- Predicción de información a partir de elementos textuales y no textuales en textos escritos sobre temas diversos.
- Recursos digitales, informáticos y bibliográficos, para solucionar problemas de comprensión o para buscar información específica necesaria para la realización de una tarea.
- Comprensión de mensajes, textos, artículos básicos profesionales y cotidianos.
- Soportes telemáticos: fax, e-mail, burofax.
- Terminología específica del área profesional del comercio. Análisis de los errores más frecuentes.



- Idea principal e ideas secundarias: identificación del propósito comunicativo, de los elementos textuales y de la forma de organizar la información distinguiendo las partes del texto.

- Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, verbos preposicionales, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto, verbos modales y otros.

- Relaciones lógicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado.

- Relaciones temporales: anterioridad, posterioridad, simultaneidad.

Producción de mensajes orales:

- Registros utilizados en la emisión de mensajes orales según el grado de formalidad.

- Terminología específica del área profesional del comercio.

- Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, verbos preposicionales, locuciones, expresión de la condición y duda, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto, verbos modales y otros.

- Otros recursos lingüísticos. Finalidad: gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones, instrucciones, acuerdos y desacuerdos, hipótesis y especulaciones, opiniones y consejos, persuasión y advertencia.

- Fonética. Sonidos y fonemas vocálicos y sus combinaciones y sonidos y fonemas consonánticos y sus agrupaciones.

- Marcadores lingüísticos de relaciones sociales, normas de cortesía y diferencias de registro.

- Mantenimiento y seguimiento del discurso oral:

- Conversaciones informales improvisadas sobre temas cotidianos y de su ámbito profesional. Participación. Opiniones personales. Intercambio de información de interés personal.

- Recursos utilizados en la planificación elemental del mensaje oral para facilitar la comunicación. Secuenciación del discurso oral.

- Toma, mantenimiento y cesión del turno de palabra.

- Apoyo, demostración de entendimiento, petición de aclaración, entre otros.

- Entonación como recurso de cohesión del texto oral: uso de los patrones de entonación.

Emisión de textos escritos:

- Elaboración de un texto. Planificación. Uso de las estrategias necesarias: ideas, párrafos cohesionados y revisión de borradores.

- Expresión y cumplimentación de mensajes y textos profesionales y cotidianos.

- Currículo vitae y soportes telemáticos: fax, e-mail, burofax.

- Terminología específica del área profesional del comercio.



- Idea principal e ideas secundarias. Propósito comunicativo de los elementos textuales y de la forma de organizar la información distinguiendo las partes del texto.

- Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, verbos preposicionales, verbos modales, locuciones, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto. Nexos: «because of», «since», «although», «even if», «in spite of», «despite», «however», in contrast y otros.

- Secuenciación del discurso escrito: «first», «after», «then», «finally».

- Derivación: sufijos para formar adjetivos y sustantivos.

- Relaciones lógicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado, consecuencia.

- Relaciones temporales: anterioridad, posterioridad, simultaneidad.

- Coherencia textual:

- Adecuación del texto al contexto comunicativo.

- Tipo y formato de texto.

- Variedad de lengua. Registro.

- Selección léxica, de estructuras sintácticas y de contenido relevante.

- Inicio del discurso e introducción del tema. Desarrollo y expansión.

- Ejemplificación.

- Conclusión y/ o resumen del discurso.

- Uso de los signos de puntuación.

- Escritura, en soporte papel y digital, de descripciones de experiencias profesionales y acontecimientos, narración de hechos reales o imaginados, correspondencia, informes, resúmenes, noticias o instrucciones, con claridad, lenguaje sencillo y suficiente adecuación gramatical y léxica.

- Elementos gráficos para facilitar la comprensión: ilustraciones, tablas, gráficos o tipografía y en soporte papel y digital.

Identificación e interpretación de los elementos culturales más significativos de los países de lengua extranjera (inglesa):

- Valoración de las normas socioculturales y protocolarias en las relaciones internacionales.

- Uso de los recursos formales y funcionales en situaciones que requieren un comportamiento socioprofesional con el fin de proyectar una buena imagen de la empresa.

- Reconocimiento de la lengua extranjera para profundizar en conocimientos que resulten de interés a lo largo de la vida personal y profesional.

- Uso de registros adecuados según el contexto de la comunicación, el interlocutor y la intención de los interlocutores.

- Interés por la buena presentación de los textos escritos tanto en soporte papel como digital, con respeto a las normas gramaticales, ortográficas y tipográficas.



12. Módulo Profesional: Formación y orientación laboral. Código: 1616.

Contenidos:

a) Búsqueda activa de empleo:

- Valoración de la importancia de la formación permanente para la trayectoria laboral y profesional del Técnico en comercialización de productos alimentarios.
- Análisis de los intereses, aptitudes y motivaciones personales para la carrera profesional.
- Identificación de los itinerarios formativos relacionados con el Técnico en comercialización de productos alimentarios.
- Responsabilidad del propio aprendizaje. Conocimiento de los requerimientos y de los frutos previstos.
- Definición y análisis del sector profesional del técnico en comercialización de productos alimentarios.
- Planificación de la propia carrera:
 - Establecimiento de objetivos laborales, a medio y largo plazo, compatibles con necesidades y preferencias.
 - Objetivos realistas y coherentes con la formación actual y la proyectada.
- Proceso de búsqueda de empleo en empresas del sector.
- Oportunidades de aprendizaje y empleo en Europa.
- Técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo.
- Valoración del autoempleo como alternativa para la inserción profesional.
- El proceso de toma de decisiones.
- Establecimiento de una lista de comprobación personal de coherencia entre plan de carrera, formación y aspiraciones.

b) Gestión del conflicto y equipos de trabajo:

- Valoración de las ventajas e inconvenientes del trabajo de equipo para la eficacia de la organización.
- Clases de equipos en el sector del comercio según las funciones que desempeñan.
- Análisis de la formación de los equipos de trabajo.
- Equipos en negocios alimentarios.
- Características de un equipo de trabajo eficaz.
- La participación en el equipo de trabajo. Análisis de los posibles roles de sus integrantes.



- Conflicto: características, fuentes y etapas.
- Métodos para la resolución o supresión del conflicto: mediación, conciliación y arbitraje.

c) Contrato de trabajo:

- El derecho del trabajo.
- Intervención de los poderes públicos en las relaciones laborales.
- Análisis de la relación laboral individual.
- Determinación de las relaciones laborales excluidas y relaciones laborales especiales.
- Modalidades de contrato de trabajo y medidas de fomento de la contratación.
- Derechos y deberes derivados de la relación laboral.
- Condiciones de trabajo. Salario, tiempo de trabajo y descanso laboral.
- Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo.
- Representación de trabajadores y trabajadoras.
- Negociación colectiva como medio para la conciliación de los intereses de trabajadores y empresarios
- Análisis de un convenio colectivo aplicable al ámbito profesional del técnico en comercialización de productos alimentarios.
- Conflictos colectivos de trabajo.
- Nuevos entornos de organización del trabajo: subcontratación y teletrabajo, entre otros.
- Beneficios para trabajadoras y trabajadores en las nuevas organizaciones: flexibilidad y beneficios sociales, entre otros.

d) Seguridad Social, empleo y desempleo:

- El sistema de la Seguridad Social como principio básico de solidaridad social.
- Estructura del Sistema de la Seguridad Social.
- Determinación de las principales obligaciones del empresariado y su personal en materia de Seguridad Social: afiliación, altas, bajas y cotización.
- La acción protectora de la Seguridad Social.
- Clases, requisitos y cuantía de las prestaciones.
- Concepto y situaciones protegibles en la protección por desempleo.
- Sistemas de asesoramiento de los trabajadores respecto a sus derechos y deberes.

e) Evaluación de riesgos profesionales:

- Importancia de la cultura preventiva en todas las fases de la actividad profesional.



- Valoración de la relación entre trabajo y salud.
- Análisis y determinación de las condiciones de trabajo.
- El concepto de riesgo profesional. Análisis de factores de riesgo.
- La evaluación de riesgos en la empresa como elemento básico de la actividad preventiva.
 - Análisis de riesgos ligados a las condiciones de seguridad.
 - Análisis de riesgos ligados a las condiciones ambientales.
 - Análisis de riesgos ligados a las condiciones ergonómicas y psicosociales.
 - Riesgos específicos en el sector del comercio alimentario.
 - Determinación de los posibles daños a la salud del trabajador o trabajadora que pueden derivarse de las situaciones de riesgo detectadas.
- f) Planificación de la prevención de riesgos en la empresa:
 - Derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.
 - Responsabilidades en materia de prevención de riesgos laborales.
 - Gestión de la prevención en la empresa.
 - Representación de los trabajadores en materia preventiva.
 - Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales.
 - Planificación de la prevención en la empresa.
 - Planes de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo.
 - Elaboración de un plan de emergencia en una empresa del sector.
- g) Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa:
 - Determinación de las medidas de prevención y protección individual y colectiva.
 - Protocolo de actuación ante una situación de emergencia.
 - Primeros auxilios. Urgencia médica. Conceptos básicos.
 - Aplicación de técnicas de primeros auxilios.
 - Formación a los trabajadores en materia de planes de emergencia.
 - Vigilancia de la salud de los trabajadores.

13. Módulo Profesional: Formación en centros de trabajo. Código: 1617.

Contenidos:

- a) Identificación de la estructura y organización empresarial:
 - Estructura y organización empresarial del sector de comercio.



- Actividad de la empresa y su ubicación en el sector de comercio.
- Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos.
- Organigrama logístico de la empresa. Proveedores, clientes y canales de comercialización.
- Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. Sistemas y métodos de trabajo.
- Recursos humanos en la empresa: requisitos de formación y de competencias profesionales, personales y sociales asociadas a los diferentes puestos de trabajo.
- Sistema de calidad establecido en el centro de trabajo.
- Sistema de seguridad establecido en el centro de trabajo.

b) Aplicación de hábitos éticos y laborales:

- Actitudes personales: empatía, puntualidad.
- Actitudes profesionales: orden, limpieza, responsabilidad y seguridad.
- Actitudes ante la prevención de riesgos laborales y ambientales.
- Jerarquía en la empresa. Comunicación con el equipo de trabajo.
- Documentación de las actividades profesionales: métodos de clasificación, codificación, renovación y eliminación.
- Reconocimiento y aplicación de las normas internas de la empresa, instrucciones de trabajo, procedimientos normalizados de trabajo y otros.

c) Participación en las acciones de comercialización, dinamización y presentación de productos alimentarios:

- Elaboración de acciones del plan de marketing de una empresa alimentaria. Propuestas de mejora.
- Planificación de promociones internas y a proveedores. Supervisión y valoración de la planificación.
- Supervisión de la ubicación de elementos atractivos de decoración, publicitarios y cartelería. Sectores, zonas frías y calientes. Zonas de circulación. Control en la ubicación de los dispositivos. Pautas de promoción.
- Supervisión de la disposición de los productos alimentarios perecederos y no perecederos en mostradores y vitrinas. Control de la trazabilidad de los productos alimentarios. Control de la ubicación y reposición de los productos alimentarios.
- Seguimiento de los lotes de los productos alimentarios según los proveedores y destino. Control de calidad. Rendimiento de las ventas.
- Supervisión de los equipamientos del establecimiento. Tráfico de personas y mercancías.

d) Participación en la atención comercial en establecimientos alimentarios:



- Atención comercial cliente en las empresas de productos alimentarios. Información a los proveedores y clientes.
 - Asesoramiento al cliente de las características, beneficios y precios, entre otros, del producto alimentario. Políticas comerciales de la empresa, pedidos, precio convenido, tiempos de entrega, formas de pago y descuentos entre otros.
 - Atención y tramitación de quejas y sugerencias. Aplicación del protocolo establecido por el comercio alimentario. Aplicación de la normativa vigente sobre consumo.
 - Elaboración de pedidos a proveedores. Formalización de la documentación de los pedidos a proveedores.
 - Propuestas de mejora del servicio de las quejas y reclamaciones de proveedores y clientes.
 - Valoración del grado de satisfacción de los clientes. Servicios, productos y prestaciones.
 - Venta online de productos alimentarios
- e) Colaboración en la supervisión de las condiciones óptimas de preparación y conservación de los productos expuestos:
- Control de la aplicación de los procedimientos de manipulación de alimentos. Valoración relativa a la aplicación del protocolo realizado en la manipulación de alimentos.
 - Supervisión de la aplicación de las medidas de higiene personal y de vestuario necesario para la manipulación de alimentos.
 - Supervisión de la obtención productos frescos, su preparación y envasado. Destino culinario, característica del producto alimentario y necesidades del cliente.
 - Comprobación del etiquetado según característica del fabricante. Normativa vigente de salubridad.
 - Supervisión del protocolo de actuación en caso de contaminación cruzada, riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario.
 - Planificación de los tratamientos DDD. Control en los peligros físicos, químicos y biológicos.
 - Elaboración y actualización de documentación del plan APPCC relativa al comercio alimentario. Verificación de medidas correctivas.
 - Seguimiento de las pautas en el tratamiento de los SANDACH. Cumplimiento de la normativa vigente.
- f) Recepción, almacenaje y distribución de los productos alimentarios:
- Recepción del pedido. Verificado de la documentación. Comprobación del estado de la mercancía recibida. Plazos de entrega, calidad, precio, control de temperatura, embalajes y envases.



- Supervisión de la adecuada zonificación del almacén de productos alimentarios. Área de productos frescos, no perecederos y refrigerados.
 - Devolución de mercancías a proveedores.
 - Señalización del almacén. Fines. Seguridad.
 - Supervisión del procedimiento de envíos a domicilio. Condiciones a cumplir de los medios de transporte.
 - Comprobación de la documentación en la devolución por el cliente de un producto expedido.
 - Supervisión del registro informático de la documentación de las mercancías. Recepción, almacenamiento y distribución.
 - Actualización de inventarios.
- g) Realización de actividades comerciales, económicas y monetarias
- Emisión y tramitación de facturas de la venta de productos alimentarios.
 - Modificaciones de precios, cualidades de los productos, tiques y facturas. Configuración del terminal punto de venta.
 - Elaboración de la documentación informatizada. Pedidos, albarán y carta de portes.
 - Planificación del calendario de cobros y pagos del comercio alimentario. Necesidades, compromisos y obligaciones de pago.
 - Comprobación de ventas y cobros. Arqueo de caja.
 - Elaboración de documentos comerciales de gestión del comercio alimentario. Facturas y emails. Utilización de hojas de cálculo. Diseños atractivos.
 - Comprobación de la documentación de la orden del pedido del cliente.



ANEXO II

Secuenciación y distribución horaria semanal de los módulos profesionales

Ciclo Formativo de Grado Medio: Comercialización de productos alimentarios.

Módulo profesional	Duración (horas)	Primer curso (horas)	Segundo curso	
			2 trimestres (h/semanas)	1 trimestre (horas)
1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	130	4		
1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.	95	3		
1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.	95	3		
1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	130	4		
1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.	130	4		
1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.	130	4		
0156. Inglés.	160	5		
1616. Formación y orientación laboral.	90	3		
1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.	170		8	
1612. Logística de productos alimentarios.	170		8	
1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	170		8	
1615. Gestión de un comercio alimentario.	130		6	
1617. Formación en centros de trabajo.	400			400
Total en el ciclo formativo	2000	30	30	400

ANEXO III

Espacios y equipamientos mínimos

Espacios:

Espacio formativo	Superficie m ²	
	30 alumnos	20 alumnos
Aula polivalente.	60	40
Taller de tienda de alimentación. (1)	210	160
Taller de almacén alimentario. (1)	100	75

(1) Estos espacios pueden ser sustituidos por una tienda de alimentación o un almacén alimentario no ubicados en el centro educativo.



Equipamientos mínimos:

Espacio formativo	Equipamiento
Aula polivalente.	Ordenadores instalados en red. Conexión a Internet. Medios audiovisuales. Programas informáticos específicos del ciclo formativo.
Taller de tienda de alimentación.	Ordenador integrado en la red y con conexión a Internet para la venta online. Escaparate. Lineales para productos alimenticios no perecederos. Lineales para productos alimenticios perecederos. Vitrinas expositoras con sistema de refrigeración. Mostrador de carnicería/charcutería/pollería. Mostrador de pescadería. Expositor de frutería. Expositor de bodega. Mesas y tajos de trabajo para carnicería y charcutería. Fregaderos y lavamanos. Cestas y carros. Carro para el transporte de productos alimentarios. Equipos de protección individual (EPI). Guantes de malla de cinco dedos. Botiquín de primeros auxilios. Teléfonos. Fregadero. Office. Vestuarios. Sanitarios. Maquinaria del comercio alimentario: – Terminal de punto de venta (TPV). – Utillaje de carnicería, charcutería, pescadería y verduras. – Esterilizadores de cuchillos y utillajes. – Generadores de frío (cámaras de refrigeración, de congelación, abatidores de temperatura, armarios frigoríficos, mesas refrigeradas) – Balanzas para pesar. – Cortadoras de fiambre. – Envasadoras al vacío. – Picadoras de carne. – Mesas de despiece.
Taller de almacén alimentario.	Ordenador integrado en la red Programas gestión de almacén de alimentos y logística. Estanterías. Cámaras de conservación de alimentos.



	Fregaderos. Dispositivos para residuos Báscula Señalizaciones. Empaquetadora Cuarto de basura refrigerado.
--	---

BORRADOR