

Proyecto de ORDEN por la que se establece el currículo del título de Técnico en comercialización de productos alimentarios para la Comunidad Autónoma de Aragón.

El Estatuto de Autonomía de Aragón, aprobado mediante la Ley Orgánica 5/2007, de 20 de abril, establece, en su artículo 73, que corresponde a la Comunidad Autónoma la competencia compartida en enseñanza en toda su extensión, niveles y grados, modalidades y especialidades, que, en todo caso, incluye la ordenación del sector de la enseñanza y de la actividad docente y educativa, su programación, inspección y evaluación, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 27 de la Constitución y leyes orgánicas que lo desarrollen.

La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, establece en su capítulo V la regulación de la formación profesional en el sistema educativo, teniendo por finalidad preparar al alumnado para la actividad en un campo profesional y facilitar su adaptación a las modificaciones laborales que pueden producirse a lo largo de su vida, contribuir a su desarrollo personal y al ejercicio de una ciudadanía democrática y pacífica, y permitir su progresión en el sistema educativo en el marco del aprendizaje a lo largo de la vida.

La Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional establece en su artículo 13 el currículo y elementos básicos, y determina que todo currículo de la formación profesional tendrá por objetivo facilitar el desarrollo formativo profesional de las personas promoviendo su formación integral, contribuyendo al desarrollo de su personalidad en todas sus dimensiones, así como al fortalecimiento económico del país, del tejido productivo y su posicionamiento en la nueva economía, a partir de la cualificación de la población activa y de la satisfacción de sus necesidades formativas a medida que se producen. Además, deberá incorporar contenidos culturales, científicos, tecnológicos y organizativos, así como contenidos vinculados a la digitalización, la defensa de la propiedad intelectual e industrial, la sostenibilidad, la innovación e investigación aplicada, el emprendimiento, la versatilidad tecnológica, las habilidades para la gestión de la carrera profesional, las relaciones laborales, la prevención de riesgos laborales y medioambientales, la responsabilidad profesional, las habilidades interpersonales, los valores cívicos, la participación ciudadana y la igualdad efectiva entre hombres y mujeres. Asimismo, el contenido básico del currículo definirá las enseñanzas mínimas y tendrá por finalidad asegurar una formación común y garantizar la validez estatal de los títulos, certificados y acreditaciones correspondientes y deberá mantenerse actualizado por el procedimiento que reglamentariamente se establezca.

El Real Decreto 1147/2011 de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, indica en su artículo 8 que las Administraciones educativas

Versión: 3

Fecha: 7/02/2024



definirán los currículos correspondientes respetando lo dispuesto en el citado real decreto y en las normas que regulen los títulos respectivos y que podrán ampliar los contenidos de los correspondientes títulos de formación profesional. Esta ampliación y contextualización de los contenidos se referirá a las cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título, así como a la formación no asociada a dicho Catálogo, respetando el perfil profesional del mismo.

La Orden de 29 de mayo de 2008, de la Consejera de Educación, Cultura y Deporte establece la estructura básica de los currículos de los ciclos formativos de formación profesional y su aplicación en la Comunidad Autónoma de Aragón.

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, es la norma de referencia para establecer el currículo aragonés.

El Decreto 102/2023, de 12 de agosto, del Gobierno de Aragón, desarrolla la estructura orgánica básica de la Administración de la Comunidad Autónoma de Aragón y en su artículo 2, establece la estructura departamental, determinando en el punto 8, el Departamento de Educación, Ciencia y Universidades y en el mismo la Dirección General de Planificación, Centros y Formación Profesional.

En la Disposición adicional segunda del Decreto 102/2023, de 12 de agosto, se indica que «Las referencias del ordenamiento jurídico a los órganos suprimidos por este Decreto, se entenderán realizadas a los que por esta misma norma se crean, los sustituyen o asumen sus competencias o, en su defecto, al órgano del que dependieran.»

El Decreto 108/2020, de 11 de noviembre, del Gobierno de Aragón, por el que se establece la estructura orgánica del Departamento de Educación, Cultura y Deporte, atribuye al mismo el ejercicio de las funciones y servicios que corresponden a la Comunidad Autónoma de Aragón en materia de enseñanza, cultura, patrimonio cultural, deporte y política lingüística, y, en particular, en su artículo 1.2.i), la aprobación, en el ámbito de sus competencias, del currículo de los distintos niveles, etapas, ciclos, grados y modalidades del sistema educativo, del que formarán parte, en todo caso, las enseñanzas mínimas fijadas por el Estado.

Esta norma se ajusta a los principios de buena regulación previstos en el artículo 129 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. De acuerdo con los principios de necesidad y eficacia, esta orden se elabora en atención al cumplimiento y desarrollo de la normativa estatal básica y viene motivada por una razón de interés general al ser el objetivo básico del currículo en ella establecido hacer frente a las actuales necesidades de formación de personal técnico cuya competencia general consiste en desarrollar actividades comerciales en establecimientos alimentarios físicos y *online*, relacionadas con la planificación comercial, la gestión de la logística de almacenaje, distribución y reposición de productos alimentarios, la supervisión de las secciones de venta de alimentos perecederos y no perecederos, y de atención comercial a clientes y



clientes y proveedores y proveedoras; siguiendo criterios de calidad y actuando según la normativa de prevención de riesgos, seguridad alimentaria y protección del consumidor.

En relación con el principio de proporcionalidad esta orden contiene la regulación imprescindible para atender la necesidad que el interés general requiere y es acorde con el sistema constitucional de distribución de competencias puesto que, una vez aprobado por la Administración General del Estado un determinado título oficial y el currículo básico, compete a la Administración educativa autonómica el establecimiento de un currículo propio para Aragón en los términos determinados en la norma estatal y de acuerdo con el porcentaje de configuración autonómica en ella determinado. Asimismo, esta regulación responde a la línea estratégica de mejorar la conexión entre los sistemas de formación y las necesidades del mercado de trabajo, establecida en Aragón, recogida en la actuación de definir una oferta de formación profesional en Aragón adecuada a las necesidades del mercado de trabajo que consiste en la elaboración de nuevos currículos, adaptados a las características socioeconómicas de Aragón, a medida que se vayan publicando los nuevos títulos de formación profesional.

A fin de garantizar el principio de seguridad jurídica esta orden se ha elaborado de manera coherente con el resto del ordenamiento jurídico, fundamentalmente con la normativa estatal básica en la materia.

En relación con el principio de eficiencia ha de ponerse de manifiesto que la aprobación de esta orden no impone nuevas cargas administrativas y su aplicación supondrá una correcta racionalización de los recursos públicos.

El principio de transparencia se ha cumplido en la tramitación de la orden en los términos establecidos en la Ley 8/2015, de 25 de marzo, de Transparencia de la Actividad Pública y Participación Ciudadana y su publicación a través del Portal web de Transparencia del Gobierno de Aragón, para dar cumplimiento a lo que dispone el artículo 133 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, respecto de los trámites de consulta pública previa y de audiencia e información pública. Además, en la elaboración de esta orden se ha contado con la colaboración de profesorado de las especialidades con atribución docente en los módulos profesionales del ciclo formativo correspondiente al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios de los centros educativos de Aragón.

Asimismo, se ha tenido en consideración el procedimiento establecido en el texto refundido de la Ley del Presidente o Presidenta y del Gobierno de Aragón, aprobado por Decreto Legislativo 1/2022, de 6 de abril, del Gobierno de Aragón, para la aprobación de normas reglamentarias, evacuándose los informes que resultan preceptivos. En este sentido se han efectuado los trámites de audiencia e información pública y han sido emitidos informes por el Consejo Aragonés de Formación Profesional, por el Consejo Escolar de Aragón, por la Secretaría General Técnica del departamento competente en materia de educación no universitaria y por la Dirección General de Servicios Jurídicos.



En su virtud, de acuerdo a las competencias conferidas por el Decreto 108/2020, de 11 de noviembre, del Gobierno de Aragón y de acuerdo con el dictamen del Consejo Consultivo de Aragón, como Consejera de Educación, Ciencia y universidades, dispongo:

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1. Objeto y ámbito de aplicación.

1. Esta orden tiene por objeto establecer, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Aragón, el currículo del título de Técnico en comercialización de productos alimentarios, determinado por 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.
2. Este currículo se aplicará en los centros educativos de Aragón que desarrollen las enseñanzas del ciclo formativo correspondientes al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios.

CAPÍTULO II

Identificación del título, perfil profesional, entorno profesional y prospectiva del título en el sector o sectores

Artículo 2. Identificación del título.

El título de Técnico en comercialización de productos alimentarios queda identificado por los elementos determinados en el artículo 2 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril por el que se establece el citado título y se fijan los aspectos básicos del currículo.

Artículo 3. Perfil profesional del título.

El perfil profesional del título de Técnico en comercialización de productos alimentarios queda determinado por su competencia general, sus competencias profesionales, personales y sociales, y por las cualificaciones del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título y por la prospectiva del título en el sector o sectores, definidos en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Artículo 4. Entorno profesional en el que se va a ejercer la actividad.

1. Las personas que obtienen este título ejercen su actividad en el ámbito de las actividades que se indican en el artículo 7.1, del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.
2. Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes son los que se indican en el artículo 7.2, del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.



3. 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.
4. 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 y a las características del alumnado y del entorno.
5. 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.

CAPÍTULO III

Enseñanzas del ciclo formativo

Artículo 5. Objetivos generales.

Los objetivos generales de este ciclo formativo son los establecidos en el artículo 9 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Artículo 6. Módulos profesionales y duración del ciclo formativo.

1. Los módulos profesionales de este ciclo formativo de Técnico en comercialización de productos alimentarios son los siguientes:

1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.

1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.

1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.

1609. Atención comercial en negocios alimentarios.

1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.

1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.

1612. Logística de productos alimentarios.

1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.

1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.

1615. Gestión de un comercio alimentario.

0156. Inglés.

1616. Formación y orientación laboral.

1617. Formación en centros de trabajo.



2. La duración de este ciclo formativo es de 2000 horas. La distribución horaria de los módulos profesionales anteriores, será la indicada en el anexo III de esta orden.

Artículo 7. Objetivos, contenidos y orientaciones pedagógicas de cada módulo profesional.

1. Los objetivos, expresados en términos de resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación y las orientaciones pedagógicas, del currículo del ciclo formativo para los módulos profesionales relacionados en el artículo 6.1 de esta orden son los definidos en el anexo I del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.
2. Los contenidos y la duración de los módulos profesionales relacionados en el artículo 6.1 se incluyen en el anexo I de esta orden.

Artículo 8. Espacios formativos y equipamientos mínimos.

Los espacios formativos y equipamiento necesarios para el desarrollo de las enseñanzas de este ciclo formativo son los establecidos en el anexo II de esta orden y deberán cumplir lo establecido en el artículo 11 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril; en la normativa sobre igualdad de oportunidades, diseño para todos y accesibilidad universal, sobre prevención de riesgos laborales, así como en la normativa sobre seguridad y salud en el puesto de trabajo.

Artículo 9. Profesorado.

En relación a la atribución docente de los módulos profesionales que constituyen las enseñanzas de este ciclo formativo se estará a lo establecido en el artículo 12 y a lo establecido en la disposición adicional sexta del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Artículo 10. Promoción en el ciclo formativo.

No se establecen módulos profesionales que sea necesario haber superado para cursar otros módulos profesionales del Ciclo Formativo.

Artículo 11. Módulo profesional de Formación en Centros de Trabajo.

1. Este módulo se cursará con carácter general una vez alcanzada la evaluación positiva en todos los módulos profesionales realizados en el centro educativo. Excepcionalmente, se podrá realizar previamente en función del tipo de oferta, de las características propias del ciclo formativo y de la disponibilidad de puestos formativos en las empresas.
2. De conformidad con el artículo 9.4 de la Orden de 29 de mayo de 2008, de la Consejera de Educación, Cultura y Deporte por la que se establece la estructura básica de los currículos de los ciclos formativos de formación profesional y su aplicación en la Comunidad Autónoma de Aragón, respecto a las excepciones enumeradas en el apartado anterior, para la realización del módulo de



formación en centros de trabajo deberán haberse superado, al menos, los módulos profesionales establecidos en el primer curso del ciclo formativo.

CAPÍTULO IV

Accesos y vinculación a otros estudios, y correspondencia de módulos profesionales con las unidades de competencia

Artículo 12. Acceso a otros estudios.

1. El título de Técnico en comercialización de productos alimentarios permitirá acceder, previa superación de un procedimiento de admisión, a los estudios establecidos en el artículo 41 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo.
2. El título de Técnico en comercialización de productos alimentarios permitirá cursar cualquier modalidad de Bachillerato y la obtención del título de Bachiller por la superación de la evaluación final de Bachillerato, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 32 y 37 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo.

Artículo 13. Convalidaciones y exenciones.

Las convalidaciones y exenciones son las establecidas en el artículo 14 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Artículo 14. Correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia para su acreditación, convalidación o exención.

La correspondencia de las unidades de competencia con los módulos profesionales y la correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia son las que se indican en el anexo V A) y V B) del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Disposición adicional primera. Accesibilidad universal en las enseñanzas de este título.

El currículo del ciclo formativo regulado en esta orden se desarrollará en las programaciones didácticas, 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 género y el respeto a la igualdad de oportunidades, el diseño para todos de entornos, procesos, bienes, productos, dispositivos y herramientas, entre otros, y la accesibilidad universal, especialmente en relación con las personas con discapacidad.

Disposición adicional segunda. Oferta a distancia del presente título.



Los módulos profesionales que forman las enseñanzas de este ciclo formativo podrán ofertarse a distancia, siempre que se garantice que el alumnado puede conseguir los resultados de aprendizaje de los mismos, de acuerdo con lo dispuesto en esta orden. Para ello, la Administración educativa adoptará las medidas que estime necesarias, y dictará las instrucciones precisas.

Disposición adicional tercera. Titulaciones equivalentes y vinculación con capacitaciones profesionales.

Las titulaciones equivalentes y la vinculación con capacitaciones profesionales son las que se establecen en la disposición adicional tercera del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Disposición transitoria única. Proyecto curricular y programaciones didácticas.

Los centros educativos desarrollarán el currículo establecido en esta orden contextualizándolo a su entorno socio-productivo y educativo. Dispondrán de un período de dos cursos escolares para elaborar el proyecto curricular del ciclo formativo y adecuar las programaciones didácticas a lo dispuesto en esta orden y en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Disposición final primera. Implantación del nuevo currículo.

Este currículo se aplicará en la Comunidad Autónoma de Aragón a partir del curso escolar 2024-2025, en todos los centros docentes autorizados para su impartición.

Disposición final segunda. Entrada en vigor.

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

Firmado electrónicamente.

La Consejera de Educación, Ciencia y Universidades
CLAUDIA PÉREZ FORNIÉS

ANEXO I
Módulos Profesionales

Módulo Profesional: Constitución de pequeños negocios alimentarios

Código: 1606

Duración: 128 horas

Contenidos:

Definición de la oportunidad de creación de una pequeña empresa de comercialización alimentaria:

- Plan de empresa: estructura y elaboración.
- Características de las pymes de comercio alimentario.
- Empresa de comercialización alimentaria: elementos, tipos y funciones básicas. Organización estructural.
- 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 potenciales clientes o clientas. 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.

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.

Versión: 3

Fecha: 7/02/2024



- Elaboración de planes de sostenibilidad. Gasto energético, consumo de agua, innovación tecnológica y el mantenimiento. Plan de sostenibilidad. Gastos y 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.

Realización de planes financieros de comercio alimentario:

- Determinación de las necesidades de inversión para la apertura del negocio alimentario.
- Determinación de fuentes de financiación externas. Costes e ingresos.
- Fuentes de financiación propia y ajena: préstamos, leasing, renting, créditos u otras.
- Valoración de la rentabilidad de la autofinanciación.
- Valoración de la financiación bancaria. Amortización. Tipos y plazos de devoluciones. Costes y costes de demora.
- Decisión de compra o alquiler del local y otros activos.
- Valoración de las ayudas públicas y privadas. Financiación. Tramitación y pliego de condiciones. Ayudas a la contratación según tipo de trabajadores y trabajadoras 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.

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.
 - Cuentas Anuales, Balance de Situación, y Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Modelos normalizados de cuentas anuales para PYMES.



- Cálculo e interpretación de ratios económico-financieros básicos: de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez.
- 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.
- Gestión interna del comercio alimentario:
 - Fidelidad y permanencia de los empleados y de las empleadas en el puesto de trabajo.
 - Rentabilidad económica de la permanencia en el puesto de trabajo. Perfil profesional y nivel técnico.

Constitución y puesta en marcha de un comercio alimentario:

- Formas jurídicas 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 y sociedades laborales.
- 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, entre otros.
- Formalización de la documentación de inicio de la actividad comercial. Procedimientos de presentación telemática y física.



Módulo Profesional: Mercadotecnia del comercio alimentario

Código: 1607

Duración: 96 horas

Contenidos:

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 y externos 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.
- Comerciales. Actuación.
- Estrategias de comunicación: tipos y características. Inversión en publicidad. Soportes de la acción publicitaria. Promoción de ventas:
 - Objetivos y efectos sobre el consumo.
 - Campaña promocional: fases y diseño.
 - 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.
- Cálculo de precios. Precio provisional. Factores que influyen en el precio de venta.
- Elaboración de planes de marketing-mix. Acciones: precio, producto, distribución y comunicación.



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.

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:
 - Según la función que cumplen: de producción, de comercialización, de administración y de financiación.
 - Según su grado de variabilidad: fijos y variables.
 - 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.

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 y de la clientela.

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
- Cálculo 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 y de la clientela.
- Valoración de acciones promocionales. Fidelización y retroalimentación. Nuevas líneas de marketing.

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

Código: 1608

Duración: 128 horas

Contenidos:

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

- Equipamiento necesario para la distribución en el punto de venta. Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Condiciones establecidas para la ubicación: estructura interior del establecimiento, características del producto, pautas de seguridad alimentaria. Normativa vigente y trámites administrativos.
- Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos. Mobiliario, reclamos visuales, rótulo, entrada y escaparate. El merchandising.
- Concepto y funciones del lineal. Niveles de exposición.



- Técnicas comerciales sobre la ubicación de productos alimentarios en los lineales y escaparates, y elementos informativos y publicitarios en el punto de venta. Tipos de escaparates de productos alimentarios.
- Comportamiento de la clientela en el punto de venta. Tipos de clientes y de clientas.
- 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.
- Evaluación del estado de limpieza del establecimiento conforme a la normativa. Valoración del orden y limpieza tanto durante las fases del proceso como en la presentación del producto.

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 del punto de venta. Distribución de productos: facing y tipos de disposición en el lineal.
- Supervisión de la colocación de elementos visuales en lineales y puntos de venta: iluminación, color y señalización. Operatividad.
- Control de accesibilidad a los productos no perecederos del lineal. Identificación y visibilidad de marca y etiquetado.
- Surtido de productos alimentarios no perecederos. Criterios de clasificación y tipos de surtido.
- Cartelería: informativa, de ofertas y promociones.
- Agrupación de productos no perecederos por zonas, familias y efectos visuales. Criterios.
- Sistema de reparto del lineal. Funciones y tipos del lineal. Tiempos de exposición. Técnicas de implantación.
- Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de los clientes y de las clientas.
- Seguimiento de lotes de productos según proveedores y proveedoras y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.
- Tipos de conservación de alimentos. Condiciones para el tratamiento, conservación y manipulación de los alimentos no perecederos.
- Sistemas de identificación y visibilidad de marca y etiquetado.
- Técnicas de diseño del punto de venta de los productos no perecederos.
- Valoración del orden y limpieza tanto durante las fases del proceso como en la presentación del producto.

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 aplicable a la conservación de los productos.
- Productos cárnicos. Criterios de colocación: Despiezado, procedencia y categoría, entre otros.
- Identificación de los atributos de los productos frescos atendiendo a su despiezado y procedencia.
- Mobiliario específico para productos perecederos.
- Tipos de procesos de conservación de los alimentos.
- Sistemas de colocación, rotación y reposición de productos frescos según procedencia y calidades (pescados, charcutería, frutas, panadería, repostería, entre otros).
- Merchandising y packaging de productos perecederos.
- 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. Diseño de un procedimiento de limpieza. Técnicas de limpieza.
- Supervisión de la cadena de frío y calidad del producto. Control de temperatura. Tecnologías.
- 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. Organización del transporte a fin de garantizar el suministro eficaz de los productos.
- Normativa higiénico-sanitaria aplicable a los productos frescos.
- Valoración del orden y limpieza tanto durante las fases del proceso como en la presentación.

Determinación de acciones promocionales en establecimientos de alimentación:

- Planificación de acciones promocionales en el punto de venta para incrementar la atención y captación de clientela.
- Técnicas de Incentivación de ventas. Acciones promocionales: Necesidades comerciales y presupuesto.
- Valoración del resultado de las acciones promocionales. Efectos sociológicos y psicológicos en el consumidor y la consumidora. Objetivos comerciales. Instrumentos de control.
- Presentación de ofertas de productos alimentarios. Vales descuento. Normativa de protección del consumidor o de la consumidora.
- Presentación de catas de nuevos productos y marcas.
- Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.
- Captación de clientes o de clientas. Iluminación de sectores de productos.
- Políticas de comunicación y promoción en el punto de venta.
- Normativa de protección del consumidor o de la consumidora.



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.
- Identificación de la circulación en el punto de venta.
- Animación a la venta. Emisión de videos, clips publicitarios y demostrativos.
- Tipos de carteles. Supervisión de la elaboración de carteles. Elementos informativos y decorativos, y su ubicación. Objetivos.
- Creación de mensajes visuales. Técnicas de diseño de mensajes visuales: Programas ofimáticos.
- Supervisión de montaje de elementos decorativos. Legislación sobre prevención de riesgos laborales. Seguridad de clientes y de clientas y de trabajadores y trabajadoras.
- Elementos exteriores del punto de venta. Escaparatismo y visual merchandising.
- Composición y montaje de elementos ornamentales y carteles en escaparates y expositores. Criterios estéticos y comerciales. Creación de ambientes y elección de materiales.
- Control de iluminación. Tipos de iluminación. Ambiental y directa. Establecimiento de la iluminación idónea para resaltar la calidad e importancia de los alimentos.
- Normativa básica para la igualdad de mujeres y hombres en el sector de la publicidad.

Módulo Profesional: Atención comercial en negocios alimentarios

Código: 1609

Duración: 128 horas

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 de clienta 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 y de la clienta.
 - Manual del personal de venta: información interna, externa, comercial.



- Argumentario: objetivos, contenido y estructura.
- Protocolo de atención al cliente y a la cliente: Quejas y reclamaciones. Normativa de atención del consumidor y de la consumidora.
- Mejora de la atención comercial. Retroalimentación

Supervisión de la transmisión de información comercial al cliente y a la cliente:

- Supervisión de protocolos de atención al cliente y a la cliente. Técnicas de comunicación en negocios alimentarios: Verbales y no verbales. Características del cliente y de la 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 y de clientas. Técnicas de utilización e interpretación de la comunicación no verbal: expresiones, gestos, posturas, movimientos e imagen personal.
- Asesoramiento a clientes y a clientas 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 y de las empleadas, lugar y productos ofertados.
- Valoración de la atención al cliente y a la cliente. Tiempo de dedicación y espera.

Atención de reclamaciones y sugerencias del cliente y de la 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 y de la consumidora. Competencias.
- Derechos del consumidor y de la consumidora. Normativa sobre reclamaciones.
- Resolución de reclamaciones. Notificación de resolución de reclamaciones: Oral, escrita y telemática.
- La negociación en la resolución de quejas y reclamaciones.
- El plan de negociación. Fases: preparación y estrategia, desarrollo y acuerdo.
- 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 y las proveedoras:

- Búsqueda y selección de proveedores y de proveedoras. Criterios de selección. Factores comerciales: Proximidad, variedad, calidad de productos, precio y operatividad, entre otros.



Proceso de negociación con los proveedores y las proveedoras. Etapas y preparación de la negociación.

- Establecimiento y actualización de bases de datos de proveedores y de proveedoras de productos alimentarios.
- Canales y procedimientos de comunicación con proveedores y proveedoras: ofimáticos y tradicionales.
- Gestión de pedidos de productos alimentarios con los proveedores y las proveedoras. Suministros. Comunicación y documentación.
- Negociación de ofertas de suministros. Técnicas de negociación y fases.
- Valoración de proveedores y de proveedoras de productos alimentarios.
- Gestión interdepartamental de los acuerdos obtenidos con los proveedores y las proveedoras. 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 y de la cliente. Empatía y asertividad. Valoración del servicio.
- Valoración de incidencias en el comercio alimentario. Estrategias, 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 y de clientas. Promociones y regalos.
- Valoración de la satisfacción de los clientes y de las clientas. Servicios, productos ofertados y prestaciones.
- Normativa aplicable en la atención al cliente y a la cliente.

Módulo Profesional: Seguridad y calidad alimentaria en el comercio

Código: 1610

Duración: 96 horas

Contenidos:

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

- Concepto y niveles de limpieza. Prácticas correctas de higiene. Planes de prácticas correctas de manipulación en los distintos sectores alimentarios.



- 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.
- 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.
- Procedimientos para la recogida y retirada de residuos. Plan de gestión de residuos. Documentación. Reducción, reutilización y reciclado.

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. Procedimientos de trazabilidad, información y retirada.
- Controles de peligros potenciales: físicos, químicos, alergénicos 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.
- Guías de buenas prácticas de higiene alimentaria y medioambiental.
- Elaboración y actualización de la documentación asociada a un APCC. Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico. Análisis en laboratorio, auditorías y verificaciones de los equipos de medida. Documentación y registros de un sistema de seguridad alimentaria.

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

- 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. Plan de formación de trabajadores y de trabajadoras.



- 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.
- Control de las no-conformidades. Acciones correctivas relacionadas con la gestión de los residuos.
- 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 y clientas 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 y de la clienta. Criterios comerciales.

Módulo Profesional: Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados

Código: 1611

Duración: 231 horas

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 despiezado de canales y piezas cárnicas.
- Técnicas de corte de carne de vacuno, ovino y porcino.
- Deshuese, despiece y fileteado de aves y caza.
- 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 y de la clienta. Métodos de envasado y empaquetado.
- Preparación de productos cárnicos y de charcutería. Productos de charcutería:
 - Embutidos. Utilización de cortadora de embutidos.
 - Fiambre.
 - Patés.
- 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:
 - Tipos, características y uso.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

Supervisión y elaboración de bandejas de frutas y verduras:

- Frutas: Definición. Composición. Propiedades. Características. Categorías comerciales.
- Hortalizas: Definición. Clasificación: Verduras y legumbres. Propiedades. Factores que influyen en su calidad. Categorías comerciales.
- Setas: Definición. Especies cultivadas. Estacionalidad. Presentaciones comerciales.
- Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.
- Supervisión de la exposición de frutas, verduras y setas en mostradores expositores y bandejas. Estacionalidad, calidad y calibre. Propiedades y conservación.
- Supervisión de la presentación y troceado de frutas, verduras y setas.
- Elaboración de bandejas. Procedimientos de corte y troceado. Características y requerimientos del cliente y de la cliente.
- Envasado de frutas, verduras y setas.
- Medidas de seguridad y condiciones higiénico-sanitarias.

Preparación y asesoramiento de productos alimentarios:

- Presentación y exposición de vinos, quesos y productos gourmet. Características.
- Técnicas de corte: manuales y mecánicas. Jamones de calidad.
- Técnicas de troceado y corte de quesos. Características.
- Denominaciones de Origen, indicación Geográfica u otra denominación.
- Supervisión de la elaboración de tablas de quesos, jamones y embutidos. Características: aroma, sabor y picor.
- Asesoramiento sobre vinos. Calidad, añada, variedades de uva y maridaje.
- Asesoramiento sobre aceites. Propiedades. Variedad y calidad.
- Asesoramiento sobre conservas. Propiedades.
- 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.



- 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.

Módulo Profesional: Logística de productos alimentarios

Código: 1612

Duración: 147 horas

Contenidos:

Establecimiento de las condiciones de recepción de alimentos de un comercio alimentario:

- Identificación de las funciones del sistema logístico.
- Procedimiento de revisión de pedidos. Cantidad, plazo de entrega, calidad y precio
- Organización de la descarga. Distribución y manipulación de mercancías.
- Verificación de la trazabilidad de los productos alimentarios.
- Comprobación de la documentación y etiquetado. 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 y proveedoras. Identificación de los pasos a seguir.
- Identificación y elaboración de la documentación en la tramitación de pedidos (pedido, albarán, entre otros).
- Supervisión del registro informático asociado a la documentación de productos recepcionados.
- Seguridad e higiene en los procesos de almacenamiento.

Establecimiento de las condiciones óptimas de almacenamiento de mercancías alimentarias:

- Sistemas de almacenamiento. Zonificación de almacenes. Características de los productos: Conservación y refrigeración.
- Procedimientos de descarga, desembalaje, manipulación y traslado de cargas. Equipamiento y utillajes.
- Supervisión de maquinaria, equipos y útiles de almacén. Productos pesados.
- Criterios de conservación. Ubicación, reubicación y reposición de productos alimentarios.



- Nuevas tecnologías para la codificación y trazabilidad digitalizada (RFID, códigos de barras, datamatrix, entre otros).
- Criterios de señalización del almacén de productos alimentarios. Finalidad y seguridad.
- Daños y defectos derivados del almacenamiento. Período de almacenaje.
- Condiciones de almacenamiento:
 - Ubicación en función de conservación y consumo.
 - Condiciones de temperatura, orden y limpieza.
 - Seguridad e higiene.

Determinación de las condiciones de expedición de productos alimentarios:

- Normativa que regula el envasado, etiquetado y embalado.
- Tipos de envases y embalajes de productos alimentarios. Diseño de embalajes. Ciclo de vida. Requisitos exigibles (medioambientales, legales, económicos, entre otros).
- Supervisión de equipos de embalaje y paletizado de productos alimentarios. Tipos de palets.
- 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 en materia de seguridad alimentaria.
- Procedimiento y documentación en devoluciones de productos.
- Medidas de sostenibilidad medioambiental y de prevención de riesgos laborales.
- Software de paletización y planificación de carga.

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. Técnicas para realizar la valoración de existencias.
- Registro y mantenimiento del inventario. Tipos de inventarios. Aplicaciones informáticas específicas.
- Stocks: Tipos, niveles, costes.
- Cálculo de stocks:
 - Seguridad, óptimo y mínimo.
 - Pérdidas: conocida y desconocida.
 - Merma: natural por deshidratación, física por deterioro, y por caducidad.
- 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.

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

- Determinación de tareas, funciones, operaciones y formación del personal en un almacén de productos alimentarios.
- Organización de tareas y funciones del personal de almacén.
- Elaboración de cronogramas de operaciones del almacén.
- Valoración de necesidades de formación del personal de almacén. Plan de formación.
- Utilización de sistemas de comunicación de las instrucciones de las actividades diarias.
- Sistemas de Gestión 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. Uso de EPIS.
- Gestión de residuos y SANDACH en almacén. Normativa de seguridad e higiene en el almacén.
- Riesgos de incendio: prevención, detección y extinción.

Módulo Profesional: Comercio electrónico en negocios alimentarios

Código: 1613

Duración: 126 horas

Contenidos:

Elaboración de planes de comercio electrónico en establecimientos alimentarios:

- E-commerce. Modelos de negocio. Reglas de una tienda *online*.
- 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.
- Estrategias de distribución.
- Marketing en buscadores. SEM, SEO.
- Posicionamiento en servidores, buscadores, mapas o de geolocalización y comparadores de precios.
- Establecimiento de dispositivos de atención al cliente y a la clienta. Comunicación electrónica. Sugerencias y consultas. Mejora de calidad de la empresa.
- Objetivos e indicadores de rendimiento de la página web. Zonas calientes y mapas de calor. Segmentación del mercado.
- Presupuesto y estimación de costes de una página web. Temporalización.



Constitución de una tienda *online* de productos alimentarios:

- Determinación de la estructura básica de un comercio alimentario *online* y elementos que la componen.
- Escaparate Web. Catálogo electrónico. Presupuestos y pedido
- 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.
- Constitución de una web de productos alimentarios. Características. Diseño: responsable, amigable y usable. Condiciones de accesibilidad universal y diseño para todas las personas.
- Alojamiento de archivos en servidores propios y ajenos.
 - Elección del servidor.
 - Publicación páginas web.
 - Visibilidad.
- Instalación de dispositivos de atención al cliente y a la clienta: comunicación electrónica, teléfono de contacto, chat y redes sociales. Mensajería instantánea.
- Establecimiento de medidas de seguridad. Legislación. Protección del consumidor y de la consumidora. Transacciones seguras.
- Implantación de estrategias de seguridad informática. Robo de datos y suplantación de identidad.

Gestión de recepción de pedidos, entrega y cobro:

- Recepción de pedidos: orden de llegada, tiempo de entrega, tipo de producto y ofertas. Carrito de la compra.
- Elaboración del presupuesto de pedidos.
- Comunicación del presupuesto y condiciones de entrega.
- Cobro *online*. Canales de pago. Medios de pago electrónicos. Plataformas de pago. Tarjetas. Medidas de seguridad. Cifrado, firma digital, certificados y DNI electrónicos.
- Control logístico de las mercancías vendidas *online*.
- Distribución, seguimiento y entrega del envío. Medios de envío.
- Seguimiento del presupuesto, pedido, salida y recepción de mercancías. Documentos que acompañan la mercancía.
- Reembolsos, devoluciones y seguimiento bancario. Corrección de errores y deficiencias en la entrega.
- Ventas a través de intermediarios e intermediarias. Condiciones pactadas y cobros.



Mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo *online*:

- Actualización de ficheros de la página web: nuevos productos, tendencias de mercado, promociones y gustos del cliente y de la clienta. Programas informáticos: de texto, imagen y sonido. Programas de diseño gráfico y otras utilidades para la web.
- Elaboración de fichas de productos y catálogos electrónicos. Posicionamiento en la web. Transmisión de archivos.
- Actualización y diseño de la página web. Mejora de enlaces. Eficiencia y rentabilidad comercial.
- escaparate web. Catálogo.
- Posicionamiento en buscadores.
- Atención al cliente y a la clienta en tiempo real. Dispositivos electrónicos.
- Actualización de ficheros de clientes y de clientas, productos y precios.
- Retroalimentación y acciones de mantenimiento.

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 la caja en la tienda *online*.
- Valoración de la satisfacción del cliente y de la clienta. Tasa de fidelización. Elementos 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.
- Evaluación de medios de pago *online*. Gastos bancarios. Pasarelas de pago en e-commerce. Mobile e-commerce. Fraudes *online*.
- Valoración de la rentabilidad económica de la tienda *online*: volumen de negocio, gastos de distribución, de personal y de publicidad.

Módulo Profesional: Ofimática aplicada al comercio alimentario

Código: 1614

Duración: 128 horas

Contenidos:

Realización de materiales informativos del comercio alimentario con presentaciones de textos e imágenes:

- Edición de textos comerciales alimentarios mediante aplicaciones informáticas.



- Normas básicas para elaboración de textos publicitarios e informativos. Procesador de texto. Herramientas básicas.
- Software libre.
- 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.
- Aplicaciones ofimáticas de presentaciones.
- Presentación de diapositivas comerciales alimentarias. Presentaciones publicitarias. Tratamiento del texto. Estilo. Imágenes y sonidos libres de derechos. Aplicaciones ofimáticas de presentaciones.
- Elaboración de carteles y ofertas corporativas. Publicación vía impresión. Publicación y difusión *online*. Herramientas para crear contenidos interactivos.
- Protección de materiales elaborados y protocolos de seguridad. Resolución de incidencias. Licencias Creative Commons.

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. Elaboración de carteles y ofertas comerciales. Criterios comerciales y de composición. Distribución de la información textual y visual en un folleto.

Elaboración documentos de registro y cálculo de proveedores y proveedoras, clientes y clientas, y productos:

- Utilización de aplicaciones específicas de emisión de facturas electrónicas.
- Realización de tareas administrativas *online* con organismos públicos y privados.
- Cumplimentación de documentos con las obligaciones fiscales a las que están sujetas las operaciones de compra-venta.
- Realización práctica con simuladores de banca *online*.
- Cálculo de datos de ventas y compras.



- Elaboración de documentos: stocks, productos, clientes y proveedores. Valoración de stocks, productos, clientes y clientas, proveedores y proveedoras. 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. Macros en hojas de cálculo.
- 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*.

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

- Elaboración de bases de datos ofimáticas relacionales, de clientes y de clientas, productos, proveedores y proveedoras, entre otros.
- 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 del registro de la información con la clientela a través de la nube.
- 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.
- Elaboración de documentos a partir de bases de datos relacionales: consultas de datos de las tablas.
- Aplicación de la normativa legal en materia de protección de datos en bases de datos.

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.
- Organización de la documentación digital en función del pedido y el cliente o la clienta. Facilidad de acceso.
- Ordenes de pedidos del cliente y de la clienta. Gestión y comprobación. Productos alimentarios. Clientes y clientas. Forma de pago.
- Gestión de libros de registro de entrada y salida en soporte informático: Documentos informáticos habituales, correspondencia y paquetería electrónica. Agenda y trazabilidad.
- 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.



- Seguridad: firma electrónica y DNI electrónico.
- Aplicaciones informáticas específicas.

Módulo Profesional: Gestión de un comercio alimentario

Código: 1615

Duración: 126 horas

Contenidos:

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. 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.
- Facturación de las ventas: características, requisitos legales y tipos de facturas.
- Gestión de facturas de compras de productos alimentarios. Archivo. Asientos contables, tramitación y pagos.
- Pago de facturas a proveedores y proveedoras. Condiciones pactadas.
- Contabilidad de devoluciones efectuadas a clientes y clientas. Abonos y facturas rectificativas.
- 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 y proveedoras, artículos, clientes y clientas, 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.

Gestión y envío de pedidos de productos alimentarios:

- Gestión de pedidos a proveedores y proveedoras. 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: Empresas proveedoras y acuerdos establecidos.
- Determinación de fases y procedimientos en la distribución y envío de pedidos. Preparación y envío. Clientes o clientas 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.

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.
- Los libros registro del IVA.
- Impuestos y tributos que afectan al pequeño comercio. Software de tramitación de impuestos.
- Los tributos *online*: las administraciones y la gestión de tributos *online*.
- 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 y de las trabajadoras, nóminas y boletines de cotización a la Seguridad Social.
- Elaboración de libros obligatorios y voluntarios y de la contabilidad del comercio alimentario. Actualización de datos en tiempo y forma: Normativa.
- Cuentas anuales para PYMES: Balance de Situación y Cuenta de pérdidas y ganancias.
- Régimen de cotización a la Seguridad Social del trabajador autónomo o trabajadora autónoma.

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.
- Calculo de costes financieros. Riesgos de cobro en el comercio alimentario. Tipos de interés bancarios y amortizaciones. Créditos comerciales y aplazamientos de pago.
- Negociación de efectos comerciales.
- Calculo 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', entre otros.
- Organización de documentos físicos y digitales de la compraventa de productos alimentarios.

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

- Análisis de rentabilidad de las ventas de productos alimentarios. Precios de venta y margen de beneficio. Detección de productos obsoletos y productos poco rentables. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.
- Comportamiento de ingresos y gastos. Previsión 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.
- Reinversión del beneficio. Mejoras: ampliación de gama de productos, servicios de atención al cliente o clienta y al comercio electrónico.
- Establecimiento de métodos de control de precios de venta. Medidas correctoras.

Módulo Profesional: Inglés

Código: 0156

Duración: 160 horas

Contenidos:

Análisis de mensajes orales:

- Comprensión y reconocimiento de mensajes profesionales y cotidianos:
 - Mensajes directos, telefónicos, grabados.
 - Terminología específica del área profesional.
 - Ideas principales y secundarias.
 - Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, adverbios, locuciones preposicionales y adverbiales, expresión de la condición y duda y otros, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto.
 - Otros recursos lingüísticos: gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones, instrucciones.
 - Diferentes acentos de lengua oral.



Interpretación de mensajes escritos:

- Comprensión de mensajes, textos, artículos básicos profesionales y cotidianos:
 - Soportes telemáticos: fax, e-mail, burofax, entre otros.
 - Terminología específica del área profesional.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto. Relaciones lógicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado.
 - Relaciones temporales: anterioridad, posterioridad, simultaneidad.

Emisión de textos escritos:

- Expresión y cumplimentación de mensajes y textos profesionales y cotidianos.
 - Currículo vitae y soportes telemáticos: fax, e-mail, burofax, entre otros.
 - Terminología específica del área profesional.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, locuciones, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto.
- Relaciones lógicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado.
- 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.

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.

Producción de mensajes orales:



- Registros utilizados en la emisión de mensajes orales.
- Terminología específica del sector de la administración.
- Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, locuciones, expresión de la condición y duda, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo, estilo indirecto.
- Otros recursos lingüísticos. Gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones, instrucciones.
- 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:
 - 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.

Módulo Profesional: Formación y orientación laboral

Código: 1616

Duración: 96 horas

Contenidos:

Búsqueda activa de empleo:

- La necesidad de planificar la carrera profesional: el proyecto profesional.
- Análisis de los intereses, aptitudes y motivaciones personales para la carrera profesional.
- Valoración de la importancia de la formación permanente para la trayectoria laboral y profesional del técnico o técnica en comercialización de productos alimentarios.
- Identificación de los itinerarios formativos relacionados con el técnico o técnica en comercialización de productos alimentarios.
- Definición y análisis del sector profesional del técnico o técnica en comercialización de productos alimentarios.
- Yacimientos de empleo.
- Proceso de búsqueda de empleo en empresas del sector.
- Oportunidades de aprendizaje y empleo en Europa.
- Técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo.
- El proceso de toma de decisiones.

Gestión del conflicto y equipos de trabajo:



- Valoración de las ventajas e inconvenientes del trabajo de equipo para la eficacia de la organización.
- Equipos en el sector de la explotación del agua, según las funciones que desempeñan.
- La gestión de equipos de trabajo: la comunicación eficaz, la motivación.
- Técnicas de trabajo en grupo.
- La participación en el equipo de trabajo. Análisis de los posibles roles de sus integrantes. El liderazgo.
- Reuniones de trabajo.
- Conflicto: características, tipos, fuentes y etapas.
- Métodos para la resolución o supresión del conflicto.
- La negociación como vía de solución de conflictos.

Contrato de trabajo:

- El derecho del trabajo. Organismos que intervienen en la relación laboral.
- Análisis de la relación laboral individual. Relaciones excluidas.
- El Contrato de trabajo. Contenido.
- Modalidades de contrato de trabajo y medidas de fomento de la contratación.
- Derechos y deberes derivados de la relación laboral.
- El tiempo de trabajo y de descanso.
- El salario.
- Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo.
- Representación de las personas trabajadoras.
- El convenio colectivo. Análisis de un convenio colectivo aplicable al ámbito profesional del técnico o técnica en comercialización de productos alimentarios.
- El conflicto colectivo. La huelga.
- Requerimientos y beneficios para las trabajadoras y trabajadores en las nuevas organizaciones: flexibilidad y beneficios sociales, entre otros.

Seguridad Social, empleo y desempleo:

- La Seguridad social.
- Estructura del Sistema de la Seguridad Social.
- Determinación de las principales obligaciones del empresariado y su personal en materia de Seguridad Social: Inscripción de empresas, afiliación, altas, bajas y cotización.
- Prestaciones de la Seguridad Social.
- La acción protectora de la Seguridad Social.
- Situaciones protegibles por desempleo.



Evaluación de riesgos profesionales:

- Valoración de la relación entre trabajo y salud.
- Principios preventivos. Importancia de la cultura preventiva en todas las fases de la actividad.
- El riesgo profesional. Análisis de factores de riesgo.
- La evaluación de riesgos laborales 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 psico-sociales.
- Riesgos laborales específicos en el sector de la explotación del agua.
- Determinación de los posibles daños a la salud de la persona trabajadora que pueden derivarse de las situaciones de riesgo laboral detectadas. El accidente de trabajo y la enfermedad profesional. Otras patologías derivadas del trabajo.
- Técnicas de prevención.

Planificación de la prevención de riesgos en la empresa:

- Marco normativo básico en materia de prevención de riesgos laborales.
- Derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.
- Representación de las personas trabajadoras en materia preventiva.
- Gestión de la prevención en la empresa.
- Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales.
- Planificación de la prevención en la empresa. El plan de prevención.
- Planes de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo.
- Elaboración de un plan de emergencia en una empresa del sector.

Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa:

- Determinación de las medidas de prevención y protección individual y colectiva.
- Señalización de seguridad.
- El control de la salud de las personas trabajadoras.
- Protocolo de actuación en caso de accidente o situación de emergencia.
- Primeros auxilios.



Módulo Profesional: Formación en centros de trabajo

Código: 1617

Duración: 410 horas

Este módulo profesional pretende completar la adquisición de las competencias profesionales previstas en el ciclo formativo. Adquirir conocimientos de la organización productiva. Contribuir al logro de las finalidades generales de la formación profesional, relacionadas con la integración en entornos de trabajo. Evaluar la competencia profesional del alumnado, en especial aquellos aspectos que no pueden comprobarse en el centro educativo por exigir situaciones reales de trabajo.

PROYECTO

Anexo II

**Espacios formativos y equipamientos
Técnico en comercialización de productos alimentarios**

Espacios formativos

Espacio formativo	Superficie m² 20 alumnos	Superficie m² 30 alumnos	Grado de utilización
Aula polivalente.	40	60	40 %
Taller de tienda de alimentación. (*)	160	210	30 %
Taller de almacén alimentario. (*)	75	100	30 %

(*) 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. - Cuarto frío (físicamente delimitado). - Suelos, paredes, techos, protección de ventanas y desagües según normativa técnico-sanitaria vigente. - 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. - Expositor de aceites, productos gourmet y otros. - 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. - Office. - Fregadero. - 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.

Versión: 3

Fecha: 7/02/2024



	• Cortadoras de fiambre. • Envasadoras de vacío. • Picadoras de carne. • Mesas de despiece. • Etiquetadora.
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.

PROYECTO



ANEXO III

Distribución horaria
Técnico en comercialización de productos alimentarios
Código COM 202

Distribución horaria: diurno

Módulo profesional	Total horas	Horas semana 1º curso	Horas semana 2º curso
1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	128	4	
1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.	96	3	
1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.	128	4	
1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	128	4	
1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.	96	3	
1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.	231		11
1612. Logística de productos alimentarios.	147		7
1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	126		6
1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.	128	4	
1615. Gestión de un comercio alimentario.	126		6
0156. Inglés.	160	5	
1570. Formación y orientación laboral.	96	3	
1571. Formación en centros de trabajo.	410		
TOTAL	2000	30	30