

Proxecto do Decreto ____/____, do ____ de _____, polo que se establece o currículo do ciclo formativo de grao medio correspondente ao título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.

O Estatuto de autonomía de Galicia, no seu artigo 31, determina que é da competencia plena da Comunidade Autónoma de Galicia o regulamento e a administración do ensino en toda a súa extensión, niveis e graos, modalidades e especialidades, no ámbito das súas competencias, sen prexuízo do disposto no artigo 27 da Constitución e nas leis orgánicas que, conforme a alínea primeira do seu artigo 81, o desenvolvan, das facultades que lle atribúe ao Estado o número 30 do punto 1 do artigo 149 da Constitución, e da alta inspección precisa para o seu cumprimento e a súa garantía.

A Lei orgánica 5/2002, do 19 de xuño, das cualificacións e da formación profesional, ten por obxecto a ordenación dun sistema integral de formación profesional, cualificacións e acreditación que responda con eficacia e transparencia ás demandas sociais e económicas a través das modalidades formativas.

No artigo 10, alíneas 1 e 2, da devandita lei establécese que a Administración xeral do Estado, de conformidade co que se dispón no artigo 149.1, 30ª e 7ª da Constitución española, e logo da consulta ao Consello Xeral de Formación Profesional, determinará os títulos de formación profesional e os certificados de profesionalidade que constituirán as ofertas de formación profesional referidas ao Catálogo nacional de cualificacións profesionais, cuxos contidos poderán ampliar as administracións educativas no ámbito das súas competencias.

No artigo 8.1 establécese, así mesmo, que os títulos de formación profesional e os certificados de profesionalidade terán carácter oficial e validez en todo o territorio do Estado e serán expedidos polas administracións competentes.

A Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación, establece no capítulo V do seu título I os principios xerais da formación profesional inicial e dispón no artigo 39.6 que o Goberno, logo da consulta ás comunidades autónomas, establecerá as titulacións correspondentes aos estudos de formación profesional, así como os aspectos básicos do currículo de cada unha delas.

A Lei 2/2011, do 4 de marzo, de economía sustentable, e a Lei orgánica 4/2011, do 11 de marzo, complementaria da Lei de economía sustentable, introduciron modificacións na Lei orgánica 5/2002, do 19 de xuño, e na Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, no marco legal das ensinanzas de formación profesional, que pretendéron, entre outros aspectos, adecuar a oferta formativa ás demandas dos sectores produtivos.

Pola súa vez, a Lei orgánica 8/2013, do 9 de decembro, para a mellora da calidade educativa, modificou a Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, en aspectos que atinxen ao procedemento de acceso e admisión ás ensinanzas de formación profesional.

O Real decreto 1147/2011, do 29 de xullo, establece a ordenación xeral da formación profesional do sistema educativo, tomando como base o Catálogo nacional de cualificacións profesionais, as directrices fixadas pola Unión Europea e outros

aspectos de interese social.

No seu artigo 8 establece que as administracións educativas, no ámbito das súas competencias, establecerán os currículos correspondentes ampliando e contextualizando os contidos dos títulos á realidade socioeconómica do territorio da súa competencia, e respectando o seu perfil profesional.

O Decreto 114/2010, do 1 de xullo, polo que se establece a ordenación xeral da formación profesional do sistema educativo de Galicia, determina nos seus capítulos III e IV, dedicados ao currículo e á organización das ensinanzas, a estrutura que deben seguir os currículos e os módulos profesionais dos ciclos formativos na Comunidade Autónoma de Galicia.

Publicado o Real decreto 189/2018, do 6 de abril, polo que se establece o título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios e se fixan os aspectos básicos do currículo, e de acordo co seu artigo 10.2, correspóndelle á consellería con competencias en materia de educación establecer o currículo correspondente no ámbito da Comunidade Autónoma de Galicia.

Consonte o anterior, este decreto desenvolve o currículo do ciclo formativo de formación profesional de grao medio correspondente ao título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios. Este currículo adapta a nova titulación ao campo profesional e de traballo da realidade socioeconómica galega e ás necesidades de cualificación do sector produtivo canto a especialización e polivalencia, e posibilita unha inserción laboral inmediata e unha proxección profesional futura.

Para estes efectos, e de acordo co establecido no citado Decreto 114/2010, do 1 de xullo, determínanse a identificación do título, o seu perfil profesional, o contorno profesional, a prospectiva do título no sector ou nos sectores, as ensinanzas do ciclo formativo, a correspondencia dos módulos profesionais coas unidades de competencia para a súa acreditación, validación ou exención, así como os parámetros do contexto formativo para cada módulo profesional no que se refire a espazos, equipamentos, titulacións e especialidades do profesorado, e as súas equivalencias para os efectos de docencia.

Así mesmo, determínanse os accesos a outros estudos, as validacións, exencións e equivalencias, e a información sobre os requisitos necesarios segundo a lexislación vixente para o exercicio profesional, cando proceda.

O currículo que se establece neste decreto desenvólvese tendo en conta o perfil profesional do título a través dos obxectivos xerais que o alumnado debe alcanzar ao finalizar o ciclo formativo e os obxectivos propios de cada módulo profesional, expresados a través dunha serie de resultados de aprendizaxe, entendidos como as competencias que deben adquirir os alumnos e as alumnas nun contexto de aprendizaxe, que lles han permitir conseguir os logros profesionais necesarios para desenvolver as súas funcións con éxito no mundo laboral.

Asociada a cada resultado de aprendizaxe establécese unha serie de contidos de tipo conceptual, procedemental e actitudinal redactados de xeito integrado, que han proporcionar o soporte de información e destreza preciso para lograr as competencias profesionais, persoais e sociais propias do perfil do título.

Neste sentido, a inclusión do módulo de Formación en centros de traballo posibilita que o alumnado complete a formación adquirida no centro educativo mediante a realización dun conxunto de actividades de produción e/ou de servizos, que non terán carácter laboral, en situacións reais de traballo no contorno produtivo do centro, de acordo coas exigencias derivadas do Sistema nacional de cualificacións e formación profesional.

A formación relativa á prevención de riscos laborais dentro do módulo de Formación e orientación laboral aumenta a empregabilidade do alumnado que supere estas ensinanzas e facilita a súa incorporación ao mundo do traballo, ao capacitalo para levar a cabo responsabilidades profesionais equivalentes ás que precisan as actividades de nivel básico en prevención de riscos laborais, establecidas no Real decreto 39/1997, do 17 de xaneiro, polo que se aproba o regulamento dos servizos de prevención.

De acordo co artigo 10 do citado Decreto 114/2010, do 1 de xullo, establécese a división de determinados módulos profesionais en unidades formativas de menor duración, coa finalidade de facilitar a formación ao longo da vida, respectando, en todo caso, a necesaria coherencia da formación asociada a cada unha delas.

Na súa virtude, por proposta da conselleira de Educación, Universidade e Formación Profesional, no exercicio da facultade outorgada polo artigo 34 da Lei 1/1983, do 22 de febreiro, reguladora da Xunta e da súa Presidencia, consultados o Consello Galego de Formación Profesional e o Consello Escolar de Galicia, de acordo co / oído o Consello Consultivo e logo de deliberación do Consello da Xunta de Galicia, na súa reunión do día ____ de ____ de dous mil _____,

DISPOÑO:

CAPÍTULO I

Disposicións xerais

Artigo 1. Obxecto

Este decreto ten por obxecto establecer o currículo que será de aplicación na Comunidade Autónoma de Galicia para as ensinanzas de formación profesional relativas ao título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, establecido polo Real decreto 189/2018, do 6 de abril.

CAPÍTULO II

Identificación do título, perfil profesional, contorno profesional e prospectiva do título no sector ou nos sectores

Artigo 2. Identificación

O título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios identifícase po-

los seguintes elementos:

- Denominación: Comercialización de Produtos Alimentarios.
- Nivel: formación profesional de grao medio.
- Duración: 2.000 horas.
- Familias profesionais: Comercio e Márketing, e Hostalaría e Turismo.
- Referente europeo: CINE-3 b (Clasificación internacional normalizada da educación).

Artigo 3. *Perfil profesional do título*

O perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios determínase pola súa competencia xeral, polas súas competencias profesionais, persoais e sociais, así como pola relación de cualificacións e, de ser o caso, unidades de competencia do Catálogo nacional de cualificacións profesionais incluídas no título.

Artigo 4. *Competencia xeral*

A competencia xeral do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios consiste en desenvolver actividades comerciais en establecementos alimentarios físicos e en liña relacionadas coa planificación comercial, coa xestión da loxística de almacenaxe, distribución e reposición de produtos alimentarios, e coa supervisión das seccións de venda de alimentos perecedoiros e non perecedoiros, e de atención comercial á clientela e a provedores, seguindo criterios de calidade e actuando consonte a normativa de prevención de riscos, seguridade alimentaria e protección do/da consumidor/a.

Artigo 5. *Competencias profesionais, persoais e sociais*

As competencias profesionais, persoais e sociais do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios son as que se relacionan:

- a) Realizar análises de viabilidade técnica, económica e financeira para constituir e pór en marcha un pequeno establecemento comercial alimentario.
- b) Supervisar accións administrativas, comerciais e fiscais e planificar a tesouraría, conforme a normativa, para xestionar un pequeno establecemento físico e en liña de produtos alimentarios.
- c) Establecer protocolos e aplicar obxectivos estratéxicos fixados no plan de negocio, para determinar a liña de actuación comercial do pequeno comercio alimentario.
- d) Establecer estratexias de plans de márketing no comercio alimentario para potenciar as vendas e fidelizar a clientela.
- e) Supervisar a montaxe e a exposición, nos puntos de venda, de elementos atractivos e publicitarios e de alimentos perecedoiros e non perecedoiros, para in-

centivar as compras.

f) Xestionar a loxística de comercios alimentarios físicos e en liña, para garantir a coordinación dos provedores e a subministración de alimentos, o nivel de existencias e a distribución.

g) Supervisar a manipulación e a conservación dos produtos alimentarios segundo as súas características, para garantir as condicións hixiénico-sanitarias e de prevención de riscos laborais, e de seguridade alimentaria.

h) Supervisar a obtención de porcións de produtos alimentarios frescos e a elaboración de derivados de carnes e peixes, en función da peza, do destino culinario e da demanda do/da cliente/a, seguindo as condicións requiridas de calidade e seguridade alimentaria.

i) Supervisar a atención comercial e a venda de produtos alimentarios de xeito físico ou en liña, consonte as características de cada produto e as necesidades do/da cliente/a, aplicando a normativa de protección do/da consumidor/a.

j) Coordinar e xestionar un comercio alimentario en liña, para conseguir os obxectivos previstos nos plans de márketing dixital.

k) Xestionar informaticamente a documentación asociada á actividade dun pequeno comercio alimentario, físico e en liña, para dar a resposta ás necesidades e ás demandas da clientela e aos obxectivos da empresa.

l) Xestionar en inglés as relacións coa clientela e coas persoas usuarias ou consumidoras, realizando o seguimento das operacións, para asegurar o nivel de servizo prestado.

m) Adaptarse ás novas situacións laborais orixinadas por cambios tecnolóxicos e organizativos nos procesos produtivos, actualizando os seus coñecementos e utilizando os recursos existentes para a aprendizaxe ao longo da vida e as tecnoloxías da información e da comunicación.

n) Actuar con responsabilidade e autonomía no ámbito da súa competencia, organizando e desenvolvendo o traballo asignado, e cooperando ou traballando en equipo con diferentes profesionais no contorno de traballo.

ñ) Resolver de forma responsable as incidencias relativas á súa actividade e identificar as súas causas, dentro do ámbito da súa competencia e da súa autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respectando a autonomía e competencia das persoas que interveñen no ámbito do seu traballo.

p) Aplicar os protocolos e as medidas preventivas de riscos laborais e protección ambiental durante o proceso produtivo, para evitar danos nas persoas e no contorno laboral e ambiental.

q) Aplicar procedementos de calidade, de accesibilidade universal e de deseño para todas as persoas nas actividades profesionais incluídas nos procesos de produción ou prestación de servizos.

r) Realizar a xestión básica para a creación e o funcionamento dunha pequena

empresa, e ter iniciativa na súa actividade profesional.

s) Exercer os seus dereitos e cumprir as obrigas derivadas da súa actividade profesional, consonte o establecido na lexislación, participando activamente na vida económica, social e cultural.

Artigo 6. *Relación de cualificacións e unidades de competencia do Catálogo Nacional de Cualificacións Profesionais incluídas no título*

1. Cualificación profesional completa incluída no título:

Actividades de xestión do pequeno comercio, COM631_2 (Real decreto 889/2011, do 24 de xuño, polo que se complementa o Catálogo nacional de cualificacións profesionais, mediante o establecemento de determinadas cualificacións profesionais correspondentes ás familias profesionais Artes Gráficas e de Comercio e Márketing), que abrangue as seguintes unidades de competencia:

UC0239_2: Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través das diferentes canles de comercialización.

UC1792_2: Xestionar a prevención de riscos laborais en pequenos negocios.

UC2105_2: Organizar e animar o punto de venda dun pequeno comercio.

UC2104_2: Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.

UC2106_2: Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio.

2. Cualificacións profesionais incompletas:

a) Actividades de venda, COM085_2 (Real decreto 295/2004, do 20 de febreiro, polo que se establecen determinadas cualificacións profesionais que se inclúen no Catálogo nacional de cualificacións profesionais, así como os seus correspondentes módulos formativos que se incorporan ao Catálogo modular de formación profesional, ademais das modificacións publicadas no Real decreto 109/2008, do 1 de febreiro, polo que se complementa o Catálogo nacional de cualificacións profesionais mediante o establecemento de sete cualificacións profesionais da familia profesional de Comercio e Márketing):

UC0241_2: Executar as accións do servizo de atención ao/á cliente/a, consumidor/a e usuario/a.

b) Organización e xestión de almacéns, COM318_3 (Real decreto 109/2008, do 1 de febreiro, polo que se complementa o Catálogo nacional de cualificacións profesionais mediante o establecemento de sete cualificacións profesionais da familia profesional de Comercio e Márketing):

UC1015_2: Xestionar e coordinar as operacións de almacén.

c) Cociña, HOT093_2 (Real decreto 295/2004, do 20 de febreiro, polo que se establecen determinadas cualificacións profesionais que se inclúen no Catálogo nacional de cualificacións profesionais, así como os seus correspondentes módulos formativos que se incorporan ao Catálogo modular de formación profesional, ademais das modificacións publicadas no Real decreto 1700/2007, do 14 de decem-

bro, polo que se complementa o Catálogo nacional de cualificacións profesionais mediante o establecemento de trece cualificacións profesionais da familia profesional de Hostalaría e Turismo):

UC0260_2: Preelaborar e conservar toda clase de alimentos.

Artigo 7. *Contorno profesional*

1. As persoas que obteñen o título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios exercen a súa actividade no ámbito do comercio de produtos alimentarios, físico ou en liña, en calquera empresa ou organización, en tendas retallistas de alimentación ou nos departamentos correspondentes de grandes superficies, tanto por conta propia como por conta allea.

2. As ocupacións e os postos de traballo máis salientables son os seguintes:

- a) Responsable encargado/a de establecemento alimentario.
- b) Responsable encargado/a de sección, sala ou departamento de tenda de alimentación.
- c) Xestor/a de pequeno comercio alimentario.
- d) Responsable encargado/a de comercios alimentarios en liña.
- e) Asesor/a comercial de produtos alimentarios.
- f) Vendedor/a de produtos alimentarios.

Artigo 8. *Prospectiva do título no sector ou nos sectores*

1. O perfil profesional deste título, dentro do sector terciario, evoluciona cara a profesionais polivalentes con capacitación para exercer a súa actividade, de xeito presencial e en liña, no sector do comercio alimentario, en pequenos negocios e en superficies comerciais, na xestión comercial, na supervisión das vendas e no asesoramento especializado sobre produtos alimentarios cada vez máis variados, e a través de diferentes canles de comercialización,

2. O tecido empresarial do sector comercial alimentario concéntrase fundamentalmente en microempresas. Actualmente as grandes cadeas de alimentación están a adaptar a súa estrutura á das microempresas na sección de frescos, introducindo nas súas superficies postos alimentarios como se dun pequeno comercio se tratase. A gran influencia das microempresas neste sector favorece o emprendemento, a autonomía, a iniciativa relacionada coa toma de decisións e a responsabilidade laboral. As perspectivas de evolución do sector apuntan cara a un mantemento desta situación.

3. O mercado alimentario tende a satisfacer a demanda da clientela con hábitos de consumo moi diversos que precisan produtos cada vez máis variados e elaborados. Xa que logo, aos produtos tradicionais súmanselles os de cuarta e quinta gama, e as tendas especializadas ou *gourmet*, que irrompen con forza no mercado ofrecendo produtos ecolóxicos, probióticos e específicos para persoas con doenza, alerxias alimentarias e intolerancias (celíacas, intolerantes ao ovo ou á lactosa,

etc.). Así mesmo cambiaron os hábitos de consumo da clientela actual, que é máis exigente en criterios de calidade, hixiene e manipulación dos alimentos. Esta situación, que se prevé que vaia en aumento, require persoal de vendas con saberes máis especializados e con maior control e coñecemento do produto alimentario.

4. Constátase un grande incremento das compras por internet e un significativo aumento dos produtos ofrecidos, que son cada vez máis variados. Medra significativamente o número de empresas que utilizan este medio para compraren e venden. O problema que inicialmente supuña para a clientela non ter acceso á comprobación visual dos produtos frescos está a ser arranxado, cada vez con maior éxito, polas garantías de calidade e seguridade que ofrece este tipo de comercio e polo rápido e continuo asesoramento en liña, que lle facilita á clientela unha ampla información sobre o produto que desexa adquirir. Este tipo de comercio, que xurdiu con forza hai uns anos, prevese que siga aumentando.

5. A lexislación española e europea en materia de prevención de riscos e seguridade alimentaria está a mellorar continuamente. Isto implica a actualización e o desenvolvemento de normas e procedementos que aseguren o aproveitamento dos recursos empregados, en condicións de calidade e de respecto ambiental, así como o adecuado tratamento dos residuos e dos subprodutos animais non destinados ao consumo humano (SANDACH).

6. No sector alimentario está a se producir unha transformación que modifica as formas de traballo e os perfís profesionais necesarios para se desenvolver profesionalmente neste campo e se adaptar ás esixencias do mercado. Como resposta a este reto é de destacar a polivalencia do título na realización das actividades de xestión, supervisión e asesoramento no comercio alimentario físico e en liña. Os establecementos comerciais, as pequenas e as grandes superficies, e o comercio en liña son os posibles destinos das persoas con esta titulación.

CAPÍTULO III

Ensinanzas do ciclo formativo e parámetros básicos de contexto

Artigo 9. Obxectivos xerais

Os obxectivos xerais do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios son os seguintes:

a) Elaborar plans de empresa para pequenos comercios de alimentación valorando as oportunidades de negocio do contorno, as formas de financiamento e os requisitos legais exixidos, para realizar a análise da viabilidade técnica, económica e financeira.

b) Realizar operacións de xestión de pequenos establecementos alimentarios, físicos e en liña, aplicando procedementos segundo as características da empresa e consonte a normativa, para supervisar as accións administrativas, comerciais e fiscais, e planificar a tesouraría.

c) Determinar a liña comercial do pequeno negocio alimentario analizando os

produtos que se vaian ofrecer, os prezos de venda e as empresas proveedoras, para establecer protocolos e aplicar obxectivos estratéxicos fixados no plan de negocio.

d) Analizar as ferramentas de potenciación das vendas no comercio alimentario, físico e en liña, para o desenvolvemento de estratexias de márketing.

e) Determinar actividades de promoción de produtos alimentarios, para establecer estratexias de fidelización da clientela.

f) Analizar as estratexias de distribución de alimentos e elementos atractivos e publicitarios en comercios alimentarios, para organizar e dinamizar o punto de venda.

g) Crear espazos atractivos determinando a situación de lineais e expositores necesarios nas actividades de promoción, para supervisar a montaxe nos puntos de venda.

h) Coordinar e seleccionar provedores de alimentos, negociando as ofertas e as condicións de abastecemento.

i) Organizar a subministración, o almacenamento e a conservación de produtos alimentarios, para xestionar a loxística de comercios alimentarios físicos e en liña.

j) Determinar protocolos de aplicación das normas de calidade e seguridade alimentaria, de protección do/da consumidor/a e de prevención de riscos laborais e ambientais, para a manipulación dos produtos alimentarios.

k) Analizar e supervisar a aplicación das técnicas de despezamento e corte de carnes, peixes e froitas en función do destino culinario.

l) Analizar e supervisar a aplicación das técnicas de elaboración de derivados cárnicos en función do seu uso culinario.

m) Analizar e supervisar a aplicación das técnicas de mariñado e adobo de peixes para supervisar a elaboración de derivados de peixe.

n) Determinar liñas de actuación no asesoramento de produtos alimentarios e de atención á clientela, utilizando distintas canles de comunicación, presencial ou en liña, para supervisar a atención comercial.

ñ) Xestionar a venda en liña de produtos alimentarios, atendendo telematicamente a clientela, mantendo a páxina web e supervisando a distribución dos produtos.

o) Elaborar e xestionar documentos comerciais empregados na xestión comercial e administrativa de establecementos alimentarios, utilizando programas específicos.

p) Identificar expresións e regras de comunicación en inglés, tanto oralmente como por escrito, para xestionar en inglés as relacións coa clientela e coas persoas usuarias ou consumidoras.

q) Analizar e utilizar os recursos existentes para a aprendizaxe ao longo da vida e as tecnoloxías da información e da comunicación, para aprender e actualizar os seus coñecementos, recoñecendo as posibilidades de mellora profesional e perso-

al, para se adaptar a diferentes situacións profesionais e laborais.

r) Desenvolver traballos en equipo e valorar a súa organización, participando con tolerancia e respecto, e tomar decisións colectivas ou individuais, para actuar con responsabilidade e autonomía.

s) Adoptar e valorar solucións creativas ante problemas e continxencias que se presentan no desenvolvemento dos procesos de traballo, para resolver de xeito responsable as incidencias da súa actividade.

t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose aos contidos que se vaian transmitir, á súa finalidade e ás características das persoas receptoras, para asegurar a eficacia do proceso.

u) Analizar os riscos ambientais e laborais asociados á actividade profesional e relacionalos coas súas causas, para fundamentar as medidas preventivas que se vaian adoptar, e aplicar os protocolos correspondentes para evitar danos propios, nas demais persoas, ambientais e no contorno.

v) Analizar e aplicar as técnicas necesarias para dar resposta á accesibilidade universal e ao deseño para todas as persoas.

w) Aplicar e analizar as técnicas necesarias para mellorar os procedementos de calidade do traballo no proceso de aprendizaxe e do sector produtivo de referencia.

x) Utilizar procedementos relacionados coa cultura emprendedora, empresarial e de iniciativa profesional, para realizar a xestión básica dunha pequena empresa ou emprender un traballo.

y) Recoñecer os seus dereitos e deberes como axente activo na sociedade, tendo en conta o marco legal que regula as condicións sociais e laborais, para participar na cidadanía democrática.

z) Analizar e valorar a participación, o respecto, a tolerancia e a igualdade de oportunidades, para desenvolver os valores do principio de igualdade de trato e non discriminación entre homes e mulleres nin por ningunha outra condición nin circunstancia persoal nin social, así como a prevención da violencia de xénero e o coñecemento da realidade homosexual, transexual, transxénero e intersexual.

Artigo 10. *Módulos profesionais*

Os módulos profesionais do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios, que se desenvolven no anexo I, son os que se relacionan:

MP0156. Inglés

MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.

MP1607. Mercadotecnia do comercio alimentario.

MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación.

MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.

MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio.

- MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.
- MP1612. Loxística de produtos alimentarios.
- MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.
- MP1614. Ofimática aplicada ao comercio alimentario.
- MP1615. Xestión dun comercio alimentario.
- MP1616. Formación e orientación laboral.
- MP1617. Formación en centros de traballo.

Artigo 11. *Espazos e equipamentos*

1. Os espazos e os equipamentos mínimos necesarios para o desenvolvemento das ensinanzas do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios son os establecidos no anexo II.
2. Os espazos formativos establecidos respectarán a normativa sobre prevención de riscos laborais, a normativa sobre seguridade e saúde no posto de traballo, e cantas outras normas sexan de aplicación.
3. Os espazos formativos establecidos poden ser ocupados por diferentes grupos de alumnado que curse o mesmo ou outros ciclos formativos, ou etapas educativas.
4. Non cómpre que os espazos formativos identificados se diferencien mediante pechamentos.
5. A cantidade e as características dos equipamentos que se inclúen en cada espazo deberá estar en función do número de alumnos e alumnas, e han ser os necesarios e suficientes para garantir a calidade do ensino e a adquisición dos resultados de aprendizaxe.
6. O equipamento disporá da instalación necesaria para o seu correcto funcionamento, cumprirá as normas de seguridade e prevención de riscos, e cantas outras sexan de aplicación, e respectaranse os espazos ou as superficies de seguridade que exixan as máquinas en funcionamento.

Artigo 12. *Profesorado*

1. A docencia dos módulos profesionais que constitúen as ensinanzas do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios correspóndelle ao profesorado do corpo de catedráticos e catedráticas de ensino secundario, do corpo de profesorado de ensino secundario e do corpo de profesorado técnico de formación profesional, segundo proceda, das especialidades establecidas no anexo III A).
2. As titulacións requiridas para acceder aos corpos docentes citados son, con carácter xeral, as establecidas no artigo 13 do Real decreto 276/2007, do 23 de febreiro, polo que se aproba o regulamento de ingreso, accesos e adquisición de novas especialidades nos corpos docentes a que se refire a Lei orgánica 2/2006,

do 3 de maio, de educación, e se regula o réxime transitorio de ingreso a que se refire a disposición transitoria décimo sétima da devandita lei. As titulacións equivalentes ás anteriores para os efectos de docencia, para as especialidades do profesorado, son as recollidas no anexo III B).

3. O profesorado especialista terá atribuída a competencia docente dos módulos profesionais especificados no anexo III A).

4. O profesorado especialista deberá cumprir os requisitos xerais exixidos para o ingreso na función pública docente establecidos no artigo 12 do Real decreto 276/2007, do 23 de febreiro, polo que se aproba o regulamento de ingreso, acceso e adquisición de novas especialidades nos corpos docentes a que se refire a Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación, e se regula o réxime transitorio de ingreso a que se refire a disposición transitoria décimo sétima da devandita lei.

5. Ademais, co fin de garantir que responda ás necesidades dos procesos involucrados no módulo profesional, cómpre que o profesorado especialista acredite no comezo de cada nomeamento unha experiencia profesional recoñecida no campo laboral correspondente, debidamente actualizada, con polo menos dous anos de exercicio profesional nos catro anos inmediatamente anteriores ao nomeamento.

6. As titulacións requiridas para a impartición dos módulos profesionais que conforman o título para os centros de titularidade privada e doutras administracións distintas da educativa, e orientacións para a Administración educativa, concréntanse no anexo III C).

7. As titulacións habilitantes para os efectos de docencia para a impartición dos módulos profesionais que conforman o título para os centros de titularidade privada e doutras administracións distintas da educativa, e orientacións para a Administración educativa, concréntanse no anexo III D).

A consellería con competencias en materia de educación establecerá un procedemento de habilitación para exercer a docencia, no que se exixirá o cumprimento dalgún dos seguintes requisitos:

a) Que as ensinanzas conducentes ás titulacións citadas engloben os obxectivos dos módulos profesionais, expresados en resultados de aprendizaxe, criterios de avaliación e contidos.

b) Se os devanditos obxectivos non estivesen incluídos, ademais da titulación deberá acreditarse mediante certificación unha experiencia laboral de, polo menos, tres anos no sector vinculado á familia profesional, realizando actividades produtivas en empresas relacionadas implicitamente cos resultados de aprendizaxe. A certificación da experiencia laboral deberá ser xustificada nos termos do artigo 12 do Real decreto 1224/2009, do 17 de xullo, de recoñecemento das competencias profesionais adquiridas por experiencia laboral.

CAPÍTULO IV

Accesos e vinculación a outros estudos, e correspondencia de módulos profesionais coas unidades de competencia

Artigo 13. Acceso e vinculación a outros estudos

1. O título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios permite o acceso a calquera outro ciclo formativo de grao medio ou de grao superior, segundo o establecido nos artigos 44.2 e 41.3 da Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio.

2. O título de técnico en comercialización de produtos alimentarios permitirá obter o título de bacharel pola superación da avaliación final de bacharelato en relación coas materias do bloque de materias troncais que, como mínimo, se deban cursar na modalidade e na opción que escolla o alumno ou a alumna, de acordo co disposto no artigo 44.4 da Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio.

3. Non obstante o anterior, a aplicación deste punto queda suspendida ata a entrada en vigor da normativa resultante do Pacto de Estado social e político pola educación, segundo o establecido no Real decreto-lei 5/2016, do 9 de decembro, de medidas urxentes para a ampliación do calendario de implantación da Lei orgánica 8/2013, do 9 de decembro, para a mellora da calidade educativa.

Durante este período, o alumnado que se atope en posesión do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios poderá obter o título de bacharel cursando e superando as materias xerais do bloque de materias troncais da modalidade de bacharelato que elixa.

Artigo 14. Validacións e exencións

1. As validacións entre os módulos profesionais dos títulos de formación profesional establecidos ao abeiro da Lei orgánica 1/1990, do 3 de outubro, de ordenación xeral do sistema educativo, e os módulos profesionais do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, establécense no anexo IV.

2. As persoas que tivesen superado o módulo profesional de Formación e orientación laboral en calquera dos ciclos formativos correspondentes aos títulos establecidos ao abeiro da Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación, terán validados os devanditos módulos en calquera outro ciclo formativo establecido ao abeiro da mesma lei.

O módulo profesional MP1606, Constitución de pequenos negocios alimentarios, do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios, validará o módulo profesional de Empresa e iniciativa emprendedora de calquera outro ciclo formativo establecido ao abeiro da Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio.

3. As persoas que obtivesen a acreditación de todas as unidades de competencia incluídas no título, mediante o procedemento establecido no Real decreto 1224/2009, do 17 de xullo, de recoñecemento das competencias profesionais adquiridas por experiencia laboral, poderán validar o módulo de Formación e orientación laboral sempre que:

a) Acrediten, polo menos, un ano de experiencia laboral.

b) Estean en posesión da acreditación da formación establecida para o desempeño das funcións de nivel básico da actividade preventiva, expedida de acordo co disposto no Real decreto 39/1997, do 17 de xaneiro, polo que se aproba o regula-

mento dos servizos de prevención.

4. De acordo co establecido no artigo 39 do Real decreto 1147/2011, do 29 de xullo, polo que se establece a ordenación xeral da formación profesional do sistema educativo, poderá determinarse a exención total ou parcial do módulo profesional de Formación en centros de traballo pola súa correspondencia coa experiencia laboral, sempre que se acredite unha experiencia relacionada co ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios, nos termos previstos no devandito artigo.

Artigo 15. *Correspondencia dos módulos profesionais coas unidades de competencia para a súa acreditación, validación ou exención*

1. A correspondencia das unidades de competencia, acreditadas conforme establece o artigo 8 da Lei orgánica 5/2002, do 19 de xuño, das cualificacións e da formación profesional, cos módulos profesionais que forman as ensinanzas do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios para a súa validación ou exención queda determinada no anexo V A).

2. A correspondencia dos módulos profesionais que forman as ensinanzas do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios coas unidades de competencia para a súa acreditación queda determinada no anexo V B).

CAPÍTULO V

Organización da impartición

Artigo 16. *Distribución horaria*

Os módulos profesionais do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios organizaranse polo réxime ordinario segundo se establece no anexo VI.

Artigo 17. *Unidades formativas*

1. Consonte o artigo 10 do Decreto 114/2010, do 1 de xullo, polo que se establece a ordenación xeral da formación profesional no sistema educativo de Galicia, e coa finalidade de promover a formación ao longo da vida e servir de referente para a súa impartición, establécese no anexo VII a división de determinados módulos profesionais en unidades formativas de menor duración.

2. A consellería con competencias en materia de educación ha determinar os efectos académicos da división dos módulos profesionais en unidades formativas.

Disposición adicional primeira. *Oferta nas modalidades semipresencial e a distancia do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios*

A impartición das ensinanzas dos módulos profesionais do ciclo formativo de

grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios nas modalidades semi-presencial ou a distancia, que se ofrecerán unicamente polo réxime para as persoas adultas, ha requirir a autorización previa da consellería con competencias en materia de educación, conforme o procedemento que se estableza, e garantirá que o alumnado poida conseguir os resultados de aprendizaxe destes, de acordo co disposto neste decreto.

Disposición adicional segunda. *Titulacións equivalentes e vinculación coas capacidades profesionais*

1. A formación establecida neste decreto no módulo profesional de Formación e orientación laboral capacita para levar a cabo responsabilidades profesionais equivalentes ás que precisan as actividades de nivel básico en prevención de riscos laborais, establecidas no Real decreto 39/1997, do 17 de xaneiro, polo que se aproba o regulamento dos servizos de prevención.

2. A formación establecida neste decreto, nos seus módulos profesionais, garante o nivel de coñecemento esixido en materia de manipulación de alimentos.

Disposición adicional terceira. *Regulación do exercicio da profesión*

Os elementos recollidos neste decreto non constitúen regulación do exercicio de profesión regulada ningunha.

Disposición adicional cuarta. *Accesibilidade universal nas ensinanzas do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios*

1. A consellería con competencias en materia de educación garantirá que o alumnado poida acceder e cursar o ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios nas condicións establecidas na disposición derradeira segunda do Real decreto legislativo 1/2013, do 29 de novembro, polo que se aproba o texto refundido da Lei xeral de dereitos das persoas con discapacidade e da súa inclusión social.

2. As programacións didácticas que desenvolvan o currículo establecido neste decreto deberán ter en conta o principio de “deseño para todas as persoas”. Para tal efecto, han recoller as medidas necesarias co fin de que o alumnado poida conseguir a competencia xeral do título, expresada a través das competencias profesionais, persoais e sociais, así como os resultados de aprendizaxe de cada un dos módulos profesionais.

3. En calquera caso, estas medidas non poderán afectar de forma significativa a consecución dos resultados de aprendizaxe previstos para cada un dos módulos profesionais.

Disposición adicional quinta. *Autorización a centros privados para a impartición das ensinanzas reguladas neste decreto*

A autorización a centros privados para a impartición das ensinanzas do ciclo

formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios exixirá que desde o inicio do curso escolar se cumpran os requisitos de profesorado, espazos e equipamentos regulados neste decreto.

Disposición adicional sexta. *Desenvolvemento do currículo*

1. O currículo establecido neste decreto será obxecto dun posterior desenvolvemento a través das programacións elaboradas para cada módulo profesional, conxuntamente co establecido no artigo 34 do Decreto 114/2010, do 1 de xullo, polo que se establece a ordenación xeral da formación profesional do sistema educativo de Galicia. Estas programacións concretarán e adaptarán o currículo ás características do contorno socioproductivo, tomando como referencia o perfil profesional do ciclo formativo a través dos seus obxectivos xerais e dos resultados de aprendizaxe establecidos para cada módulo profesional.

2. Os centros educativos desenvolverán este currículo de acordo co establecido no artigo 9 do Decreto 79/2010, do 20 de maio, para o plurilingüismo no ensino non universitario de Galicia.

Disposición transitoria única. *Acceso a outros estudos*

A aplicación do artigo 13.2 deste decreto queda suspendida ata a entrada en vigor da normativa resultante do Pacto de Estado social e político pola educación, segundo o establecido no Real decreto-lei 5/2016, do 9 de decembro.

Durante este período, o alumnado que se atope en posesión do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios poderá obter o título de bacharel cursando e superando as materias xerais do bloque de materias troncais da modalidade de bacharelato que elixa.

Disposición derogatoria única. *Derrogación normativa*

Quedan derogadas todas as disposicións de igual ou inferior rango que se opoñan ao disposto neste decreto.

Disposición derradeira primeira. *Implantación das ensinanzas recollidas neste decreto*

1. No curso 2019-2020 implantarase o primeiro curso das ensinanzas reguladas neste decreto polo réxime ordinario.

2. No curso 2020-2021 implantarase o segundo curso das ensinanzas reguladas neste decreto polo réxime ordinario.

3. No curso 2019-2020 implantaranse as ensinanzas reguladas neste decreto polo réxime para as persoas adultas.

Disposición derradeira segunda. *Desenvolvemento normativo*

1. Autorízase a persoa titular da consellería con competencias en materia de educación para ditar as disposicións que sexan necesarias para o desenvolvemento do establecido neste decreto.

2. Autorízase a persoa titular da consellería con competencias en materia de educación para modificar o anexo II B), relativo a equipamentos, cando por razóns de obsolescencia ou actualización tecnolóxica así se xustifique.

Disposición derradeira terceira. *Entrada en vigor*

Este decreto entrará en vigor o día seguinte ao da súa publicación no Diario Oficial de Galicia.

Santiago de Compostela, ____ de _____ de ____

Alberto Núñez Feijóo
Presidente

Carmen Pomar Tojo
Conselleira de Educación, Universidade e Formación Profesional

1. Anexo I. Módulos profesionais

1.1 Módulo profesional: Inglés

- Código: MP0156.
- Duración: 160 horas.

1.1.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Recoñece información profesional e cotiá contida en discursos orais emitidos en lingua estándar, e analiza o contido global da mensaxe en relación cos recursos lingüísticos correspondentes.
 - CA1.1. Situouse a mensaxe no seu contexto.
 - CA1.2. Identificouse a idea principal da mensaxe.
 - CA1.3. Recoñeceuse a finalidade da mensaxe directa, telefónica ou por outro medio oral.
 - CA1.4. Extraeuse información específica en mensaxes relacionadas con aspectos da vida profesional e cotiá.
 - CA1.5. Estableceuse a secuencia dos elementos constituintes da mensaxe.
 - CA1.6. Identificáronse as ideas principais dun discurso sobre un tema coñecido, transmitido por un medio de comunicación, emitido en lingua estándar e articulado con claridade.
 - CA1.7. Recoñecéronse as instrucións orais e seguíronse as indicacións.
 - CA1.8. Tomouse conciencia da importancia de comprender globalmente unha mensaxe, mesmo sen entender todos os seus elementos.
- RA2. Interpreta información profesional contida en textos escritos, ao analizar comprensivamente os seus contidos.
 - CA2.1. Seleccionáronse os materiais de consulta e dicionarios.
 - CA2.2. Léronse comprensivamente textos sinxelos.
 - CA2.3. Interpretouse o contido global da mensaxe.
 - CA2.4. Relacionouse o texto co ámbito da área profesional a que se refira.
 - CA2.5. Identificouse a terminoloxía utilizada.
 - CA2.6. Realizáronse traducións de textos sinxelos utilizando material de apoio, en caso necesario.
 - CA2.7. Interpretouse a mensaxe recibida a través de soportes telemáticos (correo electrónico, fax, etc.).
- RA3. Emite mensaxes orais claras e ben estruturadas, e participa como axente activo en conversas profesionais.
 - CA3.1. Identificáronse os rexistros utilizados para a emisión da mensaxe.
 - CA3.2. Comunicouse utilizando fórmulas, nexos e estratexias de interacción.
 - CA3.3. Utilizáronse normas de protocolo en presentacións.
 - CA3.4. Describíronse feitos breves e imprevistos relacionados coa profesión.

- CA3.5. Utilizouse correctamente a terminoloxía da profesión.
- CA3.6. Expresáronse sentimentos, ideas ou opinións.
- CA3.7. Enumeráronse as actividades da tarefa profesional.
- CA3.8. Describiuse e estableceuse a secuencia dun proceso de traballo da competencia propia.
- CA3.9. Xustificouse a aceptación ou o rexeitamento de propostas realizadas.
- CA3.10. Argumentouse a elección dunha determinada opción ou dun procedemento de traballo.
- CA3.11. Solicitouse a reformulación do discurso ou de parte del cando se considerara necesario.
- RA4. Elabora textos sinxelos e relaciona as regras gramaticais coa súa finalidade.
 - CA4.1. Redactáronse textos breves relacionados con aspectos cotiáns e profesionais.
 - CA4.2. Organizouse a información coherentemente e con cohesión.
 - CA4.3. Realizáronse resumos de textos relacionados co propio contorno profesional.
 - CA4.4. Formalizouse documentación específica do campo profesional propio.
 - CA4.5. Aplicáronse as fórmulas establecidas e o vocabulario específico na formalización de documentos.
 - CA4.6. Resumíronse as ideas principais de informacións dadas, utilizando os seus propios recursos lingüísticos.
 - CA4.7. Utilizáronse as fórmulas de cortesía propias do documento que se elabore.
- RA5. Aplica actitudes e comportamentos profesionais en situacións de comunicación, e describe as relacións características do país da lingua estranxeira.
 - CA5.1. Definíronse os trazos máis salientables dos costumes da comunidade onde se fale a lingua estranxeira.
 - CA5.2. Describíronse e aplicáronse as normas e os protocolos de relación social propios do país.
 - CA5.3. Identificáronse as crenzas e os valores propios da comunidade onde se fale a lingua estranxeira.
 - CA5.4. Identificáronse os aspectos socioprofesionais propios do sector, en calquera tipo de texto.
 - CA5.5. Aplicáronse as normas de relación social e os protocolos propios do país da lingua estranxeira.

1.1.2 Contidos básicos

BC1. Análise de mensaxes orais

- Comprensión de mensaxes profesionais e cotiás:
 - Mensaxes directas, telefónicas e gravadas.
 - Terminoloxía específica do sector.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticais: tempos verbais, preposicións, locucións, expresión da condición e da dúbida, uso da voz pasiva, oracións de relativo e estilo indirecto.
 - Outros recursos lingüísticos: gustos e preferencias, suxestións, argumentacións, instrucións, etc.

- Variedade de acentos na lingua oral.
- Orde de palabras na oración simple.

BC2. Interpretación de mensaxes escritas

- Comprensión de mensaxes, textos e artigos básicos profesionais e cotiáns.
 - Soportes telemáticos: fax, correo electrónico, burofax, etc.
 - Terminoloxía específica do sector.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticais: tempos verbais, preposicións, uso da voz pasiva, oracións de relativo e estilo indirecto.
 - Orde de palabras na oración simple.
- Relacións lóxicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidade e resultado.
- Relacións temporais: anterioridade, posterioridade e simultaneidade.

BC3. Producción de mensaxes orais

- Rexistros utilizados na emisión de mensaxes orais.
- Terminoloxía específica do sector.
- Recursos gramaticais: tempos verbais, preposicións, locucións, expresión da condición e da dúbida, uso da voz pasiva, oracións de relativo e estilo indirecto.
- Outros recursos lingüísticos: gustos e preferencias, suxestións, argumentacións e instrucións.
- Fonemas: sons e fonemas vocálicos (e as súas combinacións) e consonánticos (e as súas agrupacións).
- Marcadores lingüísticos de relacións sociais: normas de cortesía e diferenzas de rexistro.
- Mantemento e seguimento do discurso oral:
 - Toma, mantemento e cesión da quenda de palabra.
 - Apoio, demostración de entendemento, petición de aclaración, etc.
 - Entoación como recurso de cohesión do texto oral: uso dos patróns de entoación.

BC4. Emisión de textos escritos

- Expresión e formalización de mensaxes e textos profesionais e cotiáns:
 - Currículo e soportes telemáticos: fax, correo electrónico, burofax, etc.
 - Terminoloxía específica da área profesional.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticais: tempos verbais, preposicións, locucións uso da voz pasiva, oracións de relativo e estilo indirecto.
- Relacións lóxicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidade e resultado.
- Relacións temporais: anterioridade, posterioridade e simultaneidade.

- Coherencia textual:
 - Adecuación do texto ao contexto comunicativo.
 - Tipo e formato de texto.
 - Variedade de lingua: rexistro.
 - Selección léxica, de estruturas sintácticas e de contido salientable.
 - Inicio do discurso e introdución do tema. Desenvolvemento e expansión: exemplificación e conclusión, e/ou resumo do discurso.
 - Uso dos signos de puntuación máis habituais.

BC5. Identificación e interpretación dos elementos culturais máis significativos dos países da lingua estranxeira.

- Valoración das normas socioculturais e protocolarias nas relacións internacionais.
- Coñecemento dos elementos culturais máis salientables nos países onde se fale a lingua inglesa.
- Uso dos recursos formais e funcionais en situacións que requiran un comportamento socioprofesional, co fin de proxectar unha boa imaxe da empresa.

1.1.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional contén a formación necesaria para que o alumnado adquira as competencias que lle permitan comunicarse en inglés no desenvolvemento das actividades profesionais propias do nivel formativo deste técnico neste sector.

Trátase dun módulo eminentemente procedemental en que se desenvolve a competencia comunicativa en inglés necesaria no contorno profesional, tanto a nivel oral como a nivel escrito.

A competencia comunicativa en inglés ten que ver tanto coas relacións interpersoais como co manexo da documentación propia do sector.

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais p), q) e t) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais l), m) e o).

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo están relacionadas con:

- Uso da lingua inglesa a nivel oral e escrito, en todo o desenvolvemento deste módulo.
- Introducción do vocabulario inglés correspondente á terminoloxía específica do sector.
- Selección e execución de estratexias didácticas que incorporen o uso do idioma inglés en actividades propias do sector profesional.
- Uso das técnicas de comunicación para potenciar o traballo en equipo.

1.2 Módulo profesional: Constitución de pequenos negocios alimentarios

- Código: MP1606.
- Duración: 107 horas.

1.2.1 Unidade formativa 1: Iniciativa emprendedora e constitución dun negocio alimentario

- Código: MP1606_12.
- Duración: 32 horas.

1.2.1.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Analiza a oportunidade de creación dunha pequena empresa de comercialización alimentaria, valorando a información do seu ámbito de actuación e os requisitos establecidos, e con incorporación de valores éticos.
 - CA1.1. Identificáronse as propias aptitudes e as actitudes relacionadas coa iniciativa emprendedora.
 - CA1.2. Caracterizouse o modelo de empresa de comercialización alimentaria e a súa organización estrutural, para obter os resultados esperados.
 - CA1.3. Decidiuse a idea de negocio para o establecemento dunha empresa de comercialización alimentaria, valorando no ámbito de actuación, os modelos consolidados e innovadores, as tendencias e os segmentos de mercado.
 - CA1.4. Elaborouse a análise de debilidades, ameazas, fortalezas e oportunidades da idea de negocio alimentario.
 - CA1.5. Decidiuse a estratexia empresarial, relacionándoa coa idea de negocio e cos seus obxectivos.
 - CA1.6. Analizáronse prácticas que incorporen valores éticos e sociais, en empresas relacionadas co comercio alimentario, para a súa incorporación á idea de negocio.
 - CA1.7. Analizáronse as características de cultura empresarial e a imaxe corporativa da idea de negocio alimentario, en relación cos obxectivos empresariais.
 - CA1.8. Avaliouse a información do contorno específico da empresa ou microcontorno.
 - CA1.9. Avaliáronse os principais elementos do contorno xeral da empresa ou macrocontorno.
- RA2. Realiza a constitución e a posta en marcha dun comercio alimentario, formalizando e xestionando os trámites, a documentación e a presentación de documentos establecidos na lexislación dese ámbito.
 - CA2.1. Determináronse as etapas de emprendemento do negocio en relación coas características de innovación, formación e colaboración, como requisitos indispensables para ter éxito na actividade emprendedora.
 - CA2.2. Estableceuse a forma xurídica adecuada para comercios alimentarios acorde coa idea de negocio definida, así como as súas obrigas formais e fiscais.

- CA2.3. Delimitouse o grao de responsabilidade legal dos/das propietarios/as da empresa, en función da forma xurídica elixida.
- CA2.4. Comparouse o tratamento fiscal establecido para as diferentes formas xurídicas da empresa.
- CA2.5. Realizáronse os trámites exixidos pola lexislación para a constitución e a posta en marcha dun comercio alimentario, en función da idea de negocio, física e en liña.
- CA2.6. Calculáronse os gastos de constitución e outros gastos de posta en marcha dun comercio alimentario, segundo as características deste.
- CA2.7. Formalizouse a documentación asociada á constitución e ao inicio de actividade, secuenciando os trámites nos prazos establecidos pola Administración.
- CA2.8. Xestionáronse presencialmente ou telematicamente as solicitudes relativas aos trámites propios da actividade empresarial.
- CA2.9. Obtívose información sobre posibles axudas e subvencións oficiais para a creación dun comercio alimentario.

1.2.1.2 Contidos básicos

BC1. Análise e detección da oportunidade de creación dunha pequena empresa de comercialización alimentaria

- Empresa de comercialización alimentaria: elementos, tipos e funcións básicas. Organización estrutural.
- Idea de negocio do comercio alimentario. Comercios alimentarios: tipos, características e funcións. Valoración do contorno. Modelos consolidados e innovadores.
- Emprendemento: factores clave, iniciativa, creatividade e formación. Iniciativa emprendedora. Innovación e desenvolvemento. Aptitudes e actitudes relacionadas coa iniciativa emprendedora.
- Análise das empresas do comercio alimentario Cultura empresarial. Obxectivos empresariais. Valores éticos e sociais. Imaxe corporativa.
- Avaliación do contorno do mercado alimentario: datos sectoriais, empresas provedoras, produtos, prezos e condicións de venda.
- Avaliación do contorno xeral da empresa: factores económicos, sociais, demográficos, culturais, tecnolóxicos, ambientais e político-legais.

BC2. Constitución e posta en marcha dun comercio alimentario

- Formas xurídicas dun comercio alimentario: tipos, características, obrigas formais e tratamento fiscal.
- Responsabilidade empresarial.
- Xestión de trámites administrativos específicos para a constitución e posta en marcha dunha pequena empresa de alimentación.
- Xestión de trámites administrativos relativos á actividade empresarial: licenza ou comunicación de actividade ou de apertura, licenza de obras, aplicación de medidas hixiénicas, plan contra incendios e lexislación ambiental.

- Cálculo de gastos de constitución e posta en marcha dunha pequena empresa de alimentación. Gastos municipais. Taxas: por prestación de servizos urbanísticos, por utilización privativa e por aproveitamento do dominio público.
- Formalización da documentación para o inicio da actividade comercial.
- Subvencións oficiais e axudas para a constitución e a posta en marcha dunha empresa: ámbitos autonómico e estatal. Organismos e institucións con competencias en materia de axudas e subvencións.

1.2.2 Unidade formativa 2: Plan de investimentos e de financiamento dun negocio alimentario

- Código: MP1606_22.
- Duración: 75 horas.

1.2.2.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Realiza plans de investimento no comercio alimentario, determinando as necesidades e o custo dos recursos humanos e materiais.
 - CA1.1. Decidiuse a localización física da idea de comercio alimentario, valorando a información do contorno relativa a locais dispoñibles e os seus prezos.
 - CA1.2. Decidiuse a posible localización virtual do comercio alimentario en función de segmentos de poboación, nichos de oportunidade e especialización da idea.
 - CA1.3. Estimáronse as necesidades e os custos de equipamento imprescindibles para a creación da pequena empresa de comercialización alimentaria, en función dos obxectivos para alcanzar a curto e a medio prazo.
 - CA1.4. Identificáronse os sistemas de adquisición do equipamento, estimando os custos de alugueiro ou compra.
 - CA1.5. Elaborouse o plan de sustentabilidade do comercio alimentario en función da previsión do gasto enerxético, consumo de auga, equipamento sustentable, innovación tecnolóxica e mantemento.
 - CA1.6. Valoráronse as posibilidades de innovación e os seus custos, en función do produto ofrecido e da calidade do negocio alimentario.
 - CA1.7. Estimáronse as necesidades e os custos de recursos humanos imprescindibles para a creación da pequena empresa de comercialización alimentaria, en función dos obxectivos para alcanzar a curto e a medio prazo.
 - CA1.8. Confeccionouse un plan de investimento tendo en conta as necesidades de recursos humanos e materiais necesarios para a posta en marcha do negocio alimentario.
- RA2. Realiza plans financeiros do comercio alimentario, valorando posibilidades de financiamento e as condicións relativas a xuros e amortización.
 - CA2.1. Analizáronse as fontes de financiamento externo para comercios alimentarios, estimando custos e ingresos en función da idea do negocio.
 - CA2.2. Calculouse a rendibilidade do autofinanciamento de parte das necesidades combinada co financiamento procedente doutras fontes.
 - CA2.3. Identificouse o financiamento bancario máis adecuado para a súa amortización a medio e a longo prazo, así como as súas condicións.

- CA2.4. Contrastouse o financiamento procedente de axudas concedidas por organismos públicos e privados, en función dos custos e do tipo de negocio.
- CA2.5. Analizáronse posibles amortizacións por pagamento aprazado e ao contado, en función do tipo de xuros e do volume de negocio.
- CA2.6. Identificáronse as posibilidades de axudas para a contratación de empregados/as con determinadas características, en función dos postos que vaian desempeñar.
- CA2.7. Valorouse a negociación do aprazamento do pagamento dos impostos locais e estatais, en función das previsións de negocio e da liquidez monetaria.
- CA2.8. Confeccionouse un plan de financiamento do negocio alimentario prevendo os resultados da actividade económica da empresa.
- RA3. Analiza a viabilidade económico-financeira e social dunha pequena empresa de comercio alimentario, valorando a información contida nos plans económico-financeiros, e valorando as vantaxes e as fortalezas da proposta de negocio.
 - CA3.1. Calculáronse ratios económico-financeiras, utilizando os datos de contas anuais dun comercio alimentario.
 - CA3.2. Valorouse a viabilidade económico-financeira dun comercio alimentario, analizando a información das ratios económico-financeiras.
 - CA3.3. Valorouse a viabilidade social corporativa dun comercio alimentario, analizado a información contida no balance social.
 - CA3.4. Aplicáronse criterios de boas prácticas empresariais, atendendo a valores éticos, sociais e de respecto ambiental.
 - CA3.5. Analizáronse as vantaxes e as fortalezas do comercio de proximidade fronte a outras formas de distribución de produtos alimentarios.
 - CA3.6. Avaliouse a xestión interna do comercio alimentario, valorando a estabilidade dos/das empregados/as nos seus postos de traballo.
 - CA3.7. Avaliouse a rendibilidade económica do posto de traballo, atendendo ao nivel técnico e ao perfil profesional dos/das empregados/as.

1.2.2.2 Contidos básicos

BC1. Realización de plans de investimento no comercio alimentario

- Valoración da localización física do comercio alimentario. Información do contorno. Prezos. Métodos e técnicas para seleccionar a localización do local comercial.
- Valoración da localización virtual do comercio alimentario. Segmentos de poboación e nichos de oportunidade.
- Equipamento: moblaxe, equipamentos, sistema de cobramento e terminal punto de venda. Valoración das necesidades de equipamento. Obxectivos a curto e a medio prazo. Determinación dos custos do equipamento. Estimación de custos de adquisición do equipamento: compra ou alugueiro.
- Elaboración de plans de sustentabilidade. Gasto enerxético, consumo de auga, innovación tecnolóxica e mantemento. Gastos. Previsións.
- Valoración das posibilidades de innovación. Custos de innovación e calidade do negocio alimentario.

- Valoración de necesidades de recursos humanos. Custos de recursos humanos. Obxectivos a curto e a longo prazo.
- Confección do plan de investimentos. Necesidades e custos de recursos humanos e de recursos materiais.

BC2. Realización de plans financeiros de comercio alimentario

- Determinación de fontes de financiamento externas. Custos e ingresos.
- Cálculo da rendibilidade do autofinanciamento.
- Valoración do financiamento bancario. Amortización. Tipos e prazos de devolucións.
- Identificación das axudas públicas e privadas. Financiamento. Axudas á contratación segundo o tipo de traballadores/as e os postos de traballo. Axudas públicas e privadas.
- Negociación do pagamento de impostos. Tipo de impostos: locais e estatais. Previsión de liquidez para o pagamento.
- Confección de plans económico-financeiros: previsión de vendas, gastos de explotación, previsión de tesouraría, conta de perdas e ganancias provisionais, e balance de situación provisional.

BC3. Análise da viabilidade económico-financeira e social dunha pequena empresa de comercio alimentario

- Análise de viabilidade económico-financeira: ratios de rendibilidade, solvencia, endebedamento e liquidez.
- Contas anuais, balance de situación, e conta de perdas e ganancias.
- Viabilidade social corporativa dun negocio alimentario.
- Vantaxes e fortalezas do comercio de proximidade. Outras formas de distribución de produtos alimentarios.
- Análise da sustentabilidade da empresa. Economía do ben común. Responsabilidade social corporativa.
- Xestión interna do comercio alimentario. Perfil profesional e nivel técnico. Permanencia no posto de traballo. Rendibilidade económica da permanencia no posto de traballo.

1.2.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á creación e a posta en marcha dunha pequena empresa de alimentación, e a elaboración de plans básicos de viabilidade económica e social.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á creación e posta en marcha dun comercio alimentario:

- Deseño e planificación dunha pequena empresa de alimentación nun contorno determinado.

- Constitución dun negocio alimentario, posta en marcha e xestión de trámites.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais a), b), d), g), h), i), n), o), q), r), t), u), w), x) e v) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais a), b), c), e), i), j), k), m), n), ñ), o), p), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Ofimática aplicada ao comercio alimentario, Comercio electrónico en negocios alimentarios e Xestión dun comercio alimentario, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Creación de tendas de produtos alimentarios.
- Realización de proxectos individuais, ou en pequeno grupo, de plans de empresa a partir de ideas de negocios alimentarios innovadores e creativos, contextualizadas en contornos reais e que potencien a toma de decisións e a resolución de incidencias.
- Valoración económica e social dos proxectos de ideas de empresa alimentaria traballadas ao longo do módulo, realizada de xeito individual ou en pequeno grupo, e potenciando a toma de decisións.

1.3 Módulo profesional: Mercadotecnia do comercio alimentario

- Código: MP1607.
- Duración: 107 horas.

1.3.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Determina prezos de venda de produtos alimentarios, aplicando métodos de fixación de prezos e de estimación de custos.
 - CA1.1. Fixáronse os prezos de venda dos produtos alimentarios segundo criterios comerciais establecidos.
 - CA1.2. Calculáronse os tipos de custos existentes nunha empresa alimentaria.
 - CA1.3. Calculouse o escandallo de diversos produtos alimentarios co fin de determinar o prezo de venda.
 - CA1.4. Determinouse o contido de probas de rendemento de produtos alimentarios.
 - CA1.5. Calculáronse marxes comerciais de produtos, analizando os compoñentes do custo, o punto morto e a tendencia do mercado.
 - CA1.6. Modificáronse os prezos de venda en función das fluctuacións do mercado alimentario.
 - CA1.7. Establecéronse os prazos, a forma, os medios de pagamento, os descontos e as facilidades de pagamento ao/á cliente/a en función da capacidade financeira da empresa, das características do produto, do tipo de clientela, e dos usos e as prácticas do sector.
 - CA1.8. Analizáronse as estratexias en políticas de produto tendo en conta os custos, o ciclo de vida do produto, os prezos de competencia e as características do sector alimentario.
 - CA1.9. Identificáronse determinados impostos como parte do custo nunha empresa.
- RA2. Establece as formas e as canles de distribución do comercio alimentario, valorando o tipo e o modelo das empresas intermediarias e as prestacións que presentan.
 - CA2.1. Decidiuse a estratexia de distribución de produtos alimentarios, analizando os niveis da canle de distribución, o número e o tipo de empresas intermediarias, así como a posibilidade de distribución en liña.
 - CA2.2. Planificouse a distribución dos produtos do comercio alimentario, en función do tipo de venda.
 - CA2.3. Caracterizáronse as canles de distribución comercial en función do número e do tipo de empresas intermediarias que interveñen e das funcións que desempeñan.
 - CA2.4. Seleccionouse a canle ou as canles de distribución, en función da análise de custos, tempos e empresas intermediarias.
 - CA2.5. Calculouse o custo de distribución de produtos alimentarios tipo, tendo en conta os custos de transporte, de seguro e de almacenamento, as comisións, as marxes e os custos financeiros.
 - CA2.6. Valorouse a eficacia e a rapidez das canles de distribución do comercio alimentario, en función da satisfacción do/da cliente/a.

- CA2.7. Confeccionáronse contratos de intermediación comercial para formalizar a relación entre o pequeno negocio alimentario e a empresa distribuidora.
- RA3. Selecciona accións de comunicación básicas en comercios alimentarios, caracterizando o uso de técnicas que incentivan a compra e captan ou fidelizan clientela.
 - CA3.1. Determináronse as accións que integran o mix de comunicación dun negocio alimentario, en función da súa finalidade.
 - CA3.2. Definíronse os obxectivos da política de comunicación segundo o público obxectivo e as estratexias empresariais.
 - CA3.3. Programáronse accións de comunicación de produtos alimentarios.
 - CA3.4. Seleccionáronse as accións de promoción no punto de venda e a súa relación coa captación do público obxectivo.
 - CA3.5. Determináronse as necesidades relativas á publicidade e seleccionáronse os medios e os soportes adecuados ás accións establecidas.
 - CA3.6. Propuxéronse accións de promoción a novos segmentos de mercado, atendendo aos cambios do consumo da clientela tipo.
 - CA3.7. Analizáronse indicadores para medir a fidelización da clientela, en función da acción de comunicación utilizada.
 - CA3.8. Analizouse o selo Galicia Calidade como ferramenta para a consecución dos obxectivos da política de comunicación.
- RA4. Elabora un plan de márketing alimentario que concreta as accións relativas á idea de negocio, analizando a información sobre produto, prezo, distribución e comunicación.
 - CA4.1. Planificáronse as etapas para a elaboración dun plan de márketing dixital e planificouse a súa integración no plan de márketing global.
 - CA4.2. Definíronse os principais produtos asociados á idea de negocio e valoráronse as súas características e a súa estacionalidade.
 - CA4.3. Obtívose información sobre o contorno do comercio retalista, utilizando técnicas de observación directa e compra.
 - CA4.4. Analizáronse datos do contorno de mercado do comercio alimentario.
 - CA4.5. Analizáronse o potencial de vendas do produto ofrecido e os prezos da competencia do contorno.
 - CA4.6. Determinouse o prezo provisional para cada produto, valorando os datos compilados da idea de negocio e os factores que inflúen no prezo de venda dun produto alimentario.
 - CA4.7. Obtívose información sobre as condicións de venda de empresas provedoras relacionadas coa idea de negocio.
 - CA4.8. Seleccionáronse as empresas provedoras e as canles de distribución para empregar, valorando a información compilada.
 - CA4.9. Establecéronse as formas en que debe actuar o equipo comercial e determináronse o investimento en publicidade e a prospección de distribuidores, para satisfacer as necesidades detectadas.
 - CA4.10. Seleccionouse a estratexia de comunicación máis adecuada, valorando as que se utilizan no microcontorno comercial onde vaia desenvolver a idea negocio prevista.

- CA4.11. Elaborouse un orzamento, analizando os recursos financeiros e humanos necesarios para levar a cabo as políticas previstas e o tempo necesario para a posta en marcha do plan.
- CA4.12. Materializáronse nun plan de márketing as accións relativas ao prezo, ao produto, á distribución e á comunicación, en función da información compilada.
- RA5. Analiza accións de márketing, utilizando indicadores de venda e instrumentos de avaliación comercial.
 - CA5.1. Seleccionáronse os criterios económicos e estratéxicos que permiten valorar se as accións de comunicación de empresa logran o obxectivo relacionado coa venda.
 - CA5.2. Seleccionáronse os indicadores para valorar a eficacia dunha acción de comunicación.
 - CA5.3. Calculáronse ratios comerciais de control de resultados de accións de comunicación, utilizando aplicacións informáticas.
 - CA5.4. Efectuáronse medicións da rendibilidade da acción de márketing en relación coa produtividade do lineal e coa xestión de produtos nel, aplicando ferramentas electrónicas e informáticas.
 - CA5.5. Valorouse a satisfacción da clientela e o procedemento de xestión de incidencias en relación coa imaxe da empresa que se desexe transmitir.
 - CA5.6. Valorouse o grao de eficacia dunha acción promocional, a través da análise dos resultados.
 - CA5.7. Valorouse o plan do márketing en relación coa fidelización e a retroalimentación da clientela.
 - CA5.8. Propuxéronse novas liñas e accións de márketing atendendo á valoración dos resultados obtidos.
 - CA5.9. Comparáronse os resultados obtidos cos obxectivos previstos no plan de márketing e determináronse posibles desviacións.

1.3.2 Contidos básicos

BC1. Determinación de prezos de venda de produtos alimentarios

- Métodos de fixación de prezos. Criterios a partir do custo, e baseados na competencia e na demanda do mercado.
- Cálculo de custos de comercialización alimentaria.
- Cálculo de beneficios.
- Determinación de probas de rendemento de produtos alimentarios.
- Prezo de venda ao público. Cálculo do escandallo. Cálculo de fixación de prezos.
- Marxe comercial: compoñentes e cálculo. Punto morto. Tendencia do mercado.
- Flutuacións do mercado.
- Formas e medios de pagamento. Descontos segundo os tipos de produtos. Elaboración de plans de pagamentos.
- Estratexias en políticas de prezos.
- Impostos asociados a cada tipo de produto alimentario.

BC2. Establecemento de formas e canles de distribución de produtos para comercios alimentarios

- Estratexias de distribución.
- Planificación da distribución de produtos do comercio alimentario: venda tradicional, en liña e autoservizo.
- Caracterización de canles de distribución de produtos alimentarios. Formas de intermediación comercial. Factores condicionantes na elección da forma e a canle de distribución.
- Cálculo do custo de distribución segundo o tipo de produto alimentario. Transporte. Almacenamento. Seguros, comisións e marxes comerciais.
- Valoración da eficacia e a rapidez das canles de distribución. Satisfacción da clientela.
- Formalización de contratos de intermediación comercial.

BC3. Selección de accións básicas de comunicación en comercios alimentarios

- Determinación de accións de márketing mix dun comercio alimentario. Finalidade.
- Determinación de obxectivos de comunicación nos negocios alimentarios. Público obxectivo. Estratexias empresariais.
- Programación da acción publicitaria en función do tipo de negocio e o produto alimentario. Período de maior e menor demanda comercial. Estacionalidade do produto. Evolución da actividade comercial da zona.
- Técnicas de promoción en comercios alimentarios.
- Determinación de necesidades, medios e soportes segundo accións de comunicación establecidas.
- Proposta de accións de promoción a novos segmentos de mercado.
- Indicadores de fidelización da clientela.
- Selo Galicia Calidade.

BC4. Elaboración de plans de márketing de comercialización alimentaria

- Plan de márketing: elaboración e estrutura. Estudo de mercado. O márketing mix: política de produto alimentario, prezo, distribución e comunicación.
- Análise DAFO de ideas de negocio alimentario.
- Produtos alimentarios asociados á idea de negocio: características e estacionalidade. Potencial de vendas.
- Comercios competidores do contorno: produtos ofrecidos, relación calidade-produto-prezo, condicións de pagamento, estratexias de márketing, servizos ao público e requisitos exixidos para o seu funcionamento.
- Estudo de mercado. Análise do contorno. Público obxectivo e competidores. Poder adquisitivo, gustos e hábitos do público obxectivo. Estudo do comportamento do/da consumidor/a.
- Equipo comercial. Actuación.
- Estratexias de comunicación: tipos e características. Investimento en publicidade.

- Prospección de distribuidores. Necesidades. Condicións.
- Empresas proveedoras: condicións de venda. Técnicas de selección.
- Cálculo de prezos. Prezo provisional. Factores que inflúen no prezo de venda.
- Orzamento.
- Confección de plans de márketing mix. Estratexias: prezo, produto, distribución e comunicación.

BC5. Análise das accións de márketing da comercialización alimentaria

- Criterios de valoración das accións promocionais. Obxectivos obtidos e previstos.
- Indicadores.
- Índices e ratios económico-financeiros.
- Valoración da eficacia dunha acción de comunicación. Indicadores.
- Cálculo de ratios comerciais de control de resultados da acción de márketing. Aplicacións informáticas específicas.
- Análise de resultados. Medición da rendibilidade do produto.
- Valoración da imaxe de empresa. Satisfacción da clientela.
- Valoración de accións promocionais.
- Fidelización e retroalimentación.
- Novas liñas de márketing.
- Cálculo das desviacións e proposta de medidas correctoras.

1.3.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios correspondentes á elaboración, o desenvolvemento e a valoración do plan de márketing, e á planificación de accións de comunicación.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á mercadotecnia do comercio alimentario:

- Análise de mercado, competencia e clientela.
- Estratexias de márketing mix (produto, prezo, distribución e promoción).
- Accións de comunicación.
- Estratexias de actuación con provedores e clientela.
- Resultados das estratexias de márketing.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais a), b), c), d), e), f), g), h), q), r), s), t), v), w), x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais a), b), c), d), i), j), k), m), n), ñ), o), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a pro-

gramación deben estudarse co fin de incorporalos aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Constitución de pequenos negocios alimentarios e Comercio electrónico en negocios alimentarios, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Elaboración do plan de márketing dun comercio alimentario.
- Planificación e desenvolvemento de estratexias de márketing en comercios alimentarios físicos e en liña.
- Desenvolvemento e seguimento de políticas e accións encamiñadas á imaxe corporativa.
- Elaboración de actuacións de captación e fidelización de clientela
- Programación de accións de comunicación en comercios alimentarios.
- Cálculo de custos e prezos de venda de produtos alimentarios.
- Elaboración de materiais, cuestionarios e instrumentos de medición dunha análise de mercado.
- Aplicación de métodos de avaliación das actuacións de márketing realizadas en pequenos comercios alimentarios.

1.4 Módulo profesional: Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación

- Código: MP1608.
- Duración: 105 horas.

1.4.1 Unidade formativa 1: Organización da distribución e supervisión da exposición dos produtos alimentarios

- Código: MP1608_12.
- Duración: 63 horas.

1.4.1.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Organiza a distribución física de produtos alimentarios en espazos de venda, tendo en conta os condicionantes para a súa localización e a influencia sobre a venda de produtos.
 - CA1.1. Definiuse a localización de mostradores, expositores e lineais, en función dos condicionantes requiridos, da distancia das cámaras ou almacéns e da lexislación.
 - CA1.2. Describíronse as condicións que se deben considerar na distribución de superficies comerciais para respectar a normativa asociada á eliminación de barreiras físicas, evacuación e saídas de emerxencia.
 - CA1.3. Determinouse a localización de produtos alimentarios en comercios e relacionouse coas súas características, coas pautas de seguridade alimentaria e coas normas de prevención de riscos.
 - CA1.4. Definiuse a distribución dos elementos externos e internos de información e publicidade nos espazos interiores, e valorouse a súa influencia sobre a venda de produtos.
 - CA1.5. Definiuse a localización dos equipamentos no establecemento para facilitar os desprazamentos de persoas, carretas e mercadorías, e para a distribución áxil dos produtos atendendo ás necesidades de cada sección.
 - CA1.6. Supervisouse a distribución, o estado e a limpeza das cestas e dos carros, para manter en todo momento a subministración.
 - CA1.7. Supervisouse o estado de limpeza do establecemento tendo en conta a normativa de seguridade e hixiene.
- RA2. Supervisa a exposición de alimentos non perecedoiros no punto de venda, aplicando criterios comerciais segundo o seu lugar óptimo, a súa rotación e a cartellaría.
 - CA2.1. Programouse a reposición de produtos non perecedoiros en lineais, góndolas e expositores, atendendo ao índice de rotación, á súa caducidade e ao cumprimento da normativa de seguridade alimentaria.
 - CA2.2. Analizáronse os criterios comerciais de deseño e decoración dos puntos de venda segundo a distribución dos produtos.

- CA2.3. Supervisouse a colocación e a operatividade de elementos visuais e móbiles que animen á venda de produtos non perecedoiros e que faciliten o control da reposición e a calidade dos produtos.
- CA2.4. Controlouse a accesibilidade aos produtos nos lineais, tendo en conta a súa identificación de cara á clientela e a visibilidade da marca e da etiquetaxe.
- CA2.5. Controlouse a colocación da cartalaría de ofertas e de identificación de produtos non perecedoiros, para facilitar a súa venda.
- CA2.6. Agrupáronse en distintas zonas do lineal os produtos non perecedoiros, por familias e efecto visual, facilitando a súa localización e a súa adquisición.
- CA2.7. Controlouse a temperatura ambiente, atendendo á conservación dos produtos e ao confort da clientela.
- CA2.8. Efectuouse o seguimento dos lotes de produtos segundo o proveedor e a localización nos lineais e nas seccións, para facilitar o control de calidade e o rendemento das vendas.
- RA3. Supervisa a exposición de alimentos perecedoiros en mostradores e vitrinas, e analiza os aspectos do contorno que potencian as características do produto e animan á venda, respectando a normativa de seguridade e hixiene correspondente en función da súa estacionalidade e da súa caducidade.
 - CA3.1. Supervisouse a colocación de produtos frescos en mostradores, tendo en consideración o sistema de rotación e reposición, e respectando a normativa hixiénico-sanitaria.
 - CA3.2. Colocáronse os produtos cárnicos atendendo ao despezamento e á procedencia, segundo criterios de calidade.
 - CA3.3. Supervisouse a colocación e a operatividade de elementos visuais e móbiles que organicen e faciliten a venda de produtos perecedoiros.
 - CA3.4. Supervisouse o estado de limpeza e o tratamento de armarios e cámaras frigoríficas, e comprobouse o estado de conservación dos produtos e o cumprimento da normativa hixiénico-sanitaria.
 - CA3.5. Agrupáronse os produtos perecedoiros en mostradores e armarios, segundo as familias e o efecto visual que se queira lograr, de xeito que se faciliten a súa localización e a súa adquisición.
 - CA3.6. Controlouse a temperatura dos armarios frigoríficos garantindo a cadea de frío e a calidade dos produtos.
 - CA3.7. Supervisouse a utilización de tratamentos que garantan o adecuado aspecto visual e organoléptico dos produtos frescos.
 - CA3.8. Organizouse o transporte das subministracións a expositores e mostradores desde as cámaras e o almacén, para unha rápida subministración dos produtos.

1.4.1.2 Contidos básicos

BC1. Organización da distribución física de produtos alimentarios en espazos de venda

- Localización de mostradores, expositores e lineais. Condicións establecidas para a localización. Normativa vixente.
- Influencia sobre as vendas da publicidade no punto de venda. Elementos internos e externos.

- Técnicas comerciais sobre a localización de produtos alimentarios nos lineais e escaparates, e elementos informativos e publicitarios no punto de venda.
- Localización de equipamentos no comercio alimentario. Desprazamento. Carretas, cestas e carros.
- Supervisión do estado e o mantemento de cestas e carros. Normas de seguridade alimentaria e de prevención de riscos na distribución da superficie da tenda.

BC2. Supervisión da exposición de alimentos non perecedoiros no punto de venda

- Programación de reposición de produtos non perecedoiros. Estacionalidade e caducidade. Rotación de produtos. Lineais, góndolas e expositores.
- Criterios comerciais de deseño e decoración de puntos de venda. Distribución de produtos.
- Supervisión da colocación de elementos visuais en lineais e puntos de venda. Operatividade.
- Control de accesibilidade aos produtos non perecedoiros do lineal. Identificación e visibilidade de marca e da etiquetaxe.
- Cartelaría informativa, de ofertas e promocións.
- Agrupación de produtos non perecedoiros por zonas, familias e efectos visuais.
- Control de temperaturas e conservación de produtos expostos. Confort da clientela.
- Seguimento de lotes de produtos segundo provedores e localización. Control de calidade e rendemento de vendas.

BC3. Supervisión da exposición de produtos frescos en mostradores e vitrinas

- Produtos frescos e a súa colocación expositores e mostradores. Rotación e reposición. Normativa hixiénico-sanitaria.
- Produtos cárnicos. Criterios de colocación: despezamento, procedencia e categoría.
- Produtos perecedoiros. Localización e adquisición. Agrupación en mostradores e armarios. Familias de produtos. Elementos de animación móbiles e visuais.
- Supervisión de limpeza e tratamento de armarios e cámaras frigoríficos.
- Supervisión da cadea de frío e calidade do produto. Control de temperatura.
- Supervisión do aspecto visual e organoléptico dos produtos frescos. Tratamentos dos produtos nos mostradores: auga nebulizada, xeo e outros.
- Transporte de subministracións a expositores. Tipos.

1.4.2 Unidade formativa 2: Accións promocionais en establecementos de alimentación e montaxe de elementos de animación e publicitarios

- Código: MP1608_22.
- Duración: 42 horas.

1.4.2.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Determina accións promocionais que fagan rendibles os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda e a captación e fidelización de clientela.
 - CA1.1. Planificáronse accións promocionais no punto de venda que incrementen a atención e a captación da clientela.
 - CA1.2. Programáronse as accións máis adecuadas segundo as necesidades comerciais e o orzamento.
 - CA1.3. Interpretouse o resultado das accións promocionais segundo os obxectivos comerciais.
 - CA1.4. Presentáronse vales desconto e outras ofertas de produtos alimentarios de xeito atractivo aos intereses da clientela, co fin de incrementar as vendas, respectando a normativa de protección do/da consumidor/a.
 - CA1.5. Presentáronselle ao/á cliente/a catas de alimentos para dar a coñecer novos produtos e/ou marcas.
 - CA1.6. Programouse a difusión de música ambiental e de ofertas de produtos pola megafonía do espazo comercial, atendendo aos horarios e á afluencia de público.
 - CA1.7. Adecuouse a iluminación de sectores de produtos segundo as características destes, para captar a atención da clientela.
- RA2. Determina a montaxe de elementos atractivos e publicitarios en vitrinas, expositores e zonas de venda de produtos alimentarios, aplicando criterios estéticos e comerciais adecuados a cada tipo de produto.
 - CA2.1. Determináronse os lugares idóneos para a localización dos elementos de decoración, publicitarios e de cartelaría, segundo a agrupación de alimentos por sectores e zonas de circulación.
 - CA2.2. Determinouse a colocación de puntos de emisión de vídeos clips de publicidade de produtos alimentarios en promoción, para animar a venda.
 - CA2.3. Supervisouse a elaboración de carteis e sinalética, en función do elemento decorativo ou informativo que se queira colocar.
 - CA2.4. Creáronse mensaxes visuais para lle transmitir á clientela, conseguindo a harmonización entre forma, textura e cor, mediante programas ofimáticos de tratamento de textos e imaxes.
 - CA2.5. Supervisouse a montaxe de elementos decorativos garantindo que non entrañe riscos para a seguridade da clientela e do persoal, cumprindo a lexislación sobre prevención de riscos laborais.
 - CA2.6. Realizouse e supervisouse a composición e a montaxe de produtos alimentarios, os elementos ornamentais e carteis na decoración de escaparates e expositores, aplicando criterios estéticos e comerciais.
 - CA2.7. Controlouse a iluminación idónea para resaltar a calidade e a importancia dos alimentos colocados en mostradores e expositores, e diferenciouse da iluminación ambiental das zonas de tránsito.

1.4.2.2 Contidos básicos

BC1. Determinación de accións promocionais en establecementos de alimentación

- Técnicas de incentivo de vendas. Accións promocionais: necesidades comerciais e orzamento.
- Valoración do resultado das accións promocionais. Obxectivos comerciais.
- Presentación de ofertas de produtos alimentarios. Vales desconto. Normativa de protección do/da consumidor/a.
- Presentación de catas de novos produtos e marcas.
- Programación da difusión de música ambiental. Ofertas de produtos. Criterios de horario e afluencia.
- Captación de clientes. Iluminación de sectores de produtos.

BC2. Determinación da montaxe de elementos atractivos e publicitarios en espazos de venda de produtos alimentarios

- Agrupación de alimentos: sectores; zonas frías e quentes. Elementos de decoración, publicitarios e de cartalaría.
- Animación á venda. Emisión de vídeos clips publicitarios e demostrativos.
- Supervisión da elaboración de carteis. Elementos informativos e decorativos. Localización.
- Creación de mensaxes visuais. Técnicas de deseño de mensaxes visuais. Programas ofimáticos.
- Supervisión de montaxe de elementos decorativos. Lexislación sobre prevención de riscos laborais. Seguridade da clientela e do persoal.
- Composición e montaxe de elementos ornamentais e carteis en escaparates e expositores. Criterios estéticos e comerciais.
- Control de iluminación. Tipos de iluminación: ambiental e directa.

1.4.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á organización de espazos comerciais, distribución de produtos alimentarios en expositores e lineais, e animación do punto de venda.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á dinamización do punto de venda en comercios de alimentación:

- Distribución física de espazos, moblaxe, produtos alimentarios e elementos publicitarios no establecemento.
- Control de existencias na exposición de alimentos perecedoiros e non perecedoiros no establecemento.

- Programación e realización de accións promocionais no establecemento.
- Montaxe de elementos decorativos nos puntos de venda.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais c), e), f), g), j), n), q), r), s), t), u), v), w), x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais c), d), e), i), m), n), ñ), o), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Mercadotecnia do comercio alimentario, Preparación e acondicionamento de produtos frescos e Ofimática aplicada ao comercio alimentario, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Planificación da distribución de produtos alimentarios en espazos comerciais.
- Realización de exposicións reais de produtos alimentarios, tanto perecedoiros como non perecedoiros, en lineais, expositores, vitrinas e mostradores, segundo diferentes criterios comerciais (organolépticos, zonais, etc.) e a normativa hixiénico-sanitaria, de accesibilidade e de deseño universal.
- Programación de diferentes accións promocionais para o seu desenvolvemento no punto de venda (ofertas, degustacións, etc.).
- Harmonización de elementos decorativos e publicitarios con criterios estéticos e comerciais.

1.5 Módulo profesional: Atención comercial en negocios alimentarios

- Código: MP1609.
- Duración: 107 horas.

1.5.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Determina as liñas de actuación comercial en establecementos alimentarios analizando os obxectivos empresariais fixados e a estratexia comercial.
 - CA1.1. Organizouse o departamento de vendas nun comercio alimentario en función da imaxe de marca, os produtos, o tipo de clientela e os obxectivos comerciais.
 - CA1.2. Determinouse o número e as funcións do persoal de atención comercial que se requiren, segundo os obxectivos do plan de vendas dunha empresa.
 - CA1.3. Determináronse as funcións e as responsabilidades asociadas á atención á clientela en comercios alimentarios.
 - CA1.4. Definíronse os obxectivos e as accións concretas de atención comercial, a partir do plan de vendas dunha empresa.
 - CA1.5. Seleccionáronse as accións de formación, motivación e promoción profesional destinadas ao persoal do establecemento que faciliten a consecución dos obxectivos prefixados.
 - CA1.6. Elaborouse o argumentario de vendas, incluíndo os puntos fortes e débiles de produtos alimentarios adaptados ao tipo e ao comportamento da clientela.
 - CA1.7. Establecéronse os protocolos de atención á clientela ante queixas e reclamacións, aplicando a normativa de protección do/da consumidor/a.
 - CA1.8. Establecéronse sistemas de retroalimentación e fidelización de clientela, para mellorar a atención comercial e o servizo posventa.
- RA2. Supervisa a transmisión de información comercial á clientela, avaliando as funcións, as técnicas e as actitudes que cumpra desenvolver, consonte os protocolos de atención comercial.
 - CA2.1. Comprobouse a realización da atención comercial mediante técnicas de comunicación acordes coa situación e as características da clientela, e en resposta ás posibles continxencias.
 - CA2.2. Planificouse a atención telefónica coa clientela, tendo en conta a súa finalidade, o protocolo e as técnicas de locución para empregar.
 - CA2.3. Establecéronse protocolos de recepción de clientela tendo en conta a importancia e o resultado positivo dun cordial acollemento.
 - CA2.4. Realizouse a atención comercial educada á clientela, con proximidade e interese, mantendo unha postura amable e aberta ao diálogo.
 - CA2.5. Informouse a clientela acerca do produto alimentario demandado e das políticas da empresa.
 - CA2.6. Transmitíuselle á clientela confianza na atención realizada en función dos compromisos adquiridos.

- CA2.7. Valorouse a aparencia do persoal, do lugar ou dos produtos ofrecidos, con-
sonte os criterios establecidos pola empresa.
- CA2.8. Valorouse a atención á clientela en función do tempo dedicado e da falta de
esperas.
- RA3. Xestiona reclamacións e suxestións habituais en comercios alimentarios, aplica
os protocolos de actuación segundo a normativa e as técnicas de negociación que cum-
pra utilizar para a súa resolución, e valora o resultado do procedemento.
 - CA3.1. Determinouse o procedemento para a tramitación de reclamacións e de su-
xestións do comercio alimentario.
 - CA3.2. Informouse a clientela dos seus dereitos e dos posibles mecanismos de solu-
ción da reclamación, de acordo coa normativa.
 - CA3.3. Formalizáronse os documentos relativos á tramitación das queixas, reclama-
cións e denuncias, e cursáronse cara ao departamento ou organismo competente.
 - CA3.4. Informouse a persoa reclamante acerca da situación e do resultado da queixa
ou reclamación, de xeito oral, escrito e por medios electrónicos.
 - CA3.5. Atendéronse as queixas, as devolucións e as reclamacións utilizando a escoi-
ta activa, a empatía e a asertividade, e técnicas de negociación que faciliten o acordo
para resolver estas situacións.
 - CA3.6. Identificáronse as consecuencias administrativas asociadas a unha reclama-
ción denegada ou non resolta.
 - CA3.7. Valoráronse as suxestións e as incidencias relativas a queixas e reclama-
cións, co fin de realimentar as decisións sobre empresas provedoras e produtos, e
sobre a propia atención do establecemento.
- RA4. Xestiona a relación comercial coas empresas provedoras, determinando as súas
características e os produtos e servizos alimentarios para subministrar.
 - CA4.1. Procuráronse e seleccionáronse empresas provedoras, considerando factores
comerciais.
 - CA4.2. Establecéronse o seguimento automático e a actualización de bases de datos
de entidades provedoras, aplicando sistemas ofimáticos de comunicación.
 - CA4.3. Establecéronse as canles e os procedementos de comunicación coas empre-
sas provedoras, aplicando sistemas ofimáticos de comunicación.
 - CA4.4. Xestionáronse os pedidos a empresas provedoras e formalizouse a comuni-
cación e a documentación relativa a estas.
 - CA4.5. Negociáronse ofertas de subministración, atendendo a criterios comerciais e
de operatividade.
 - CA4.6. Establecéronse criterios de avaliación de empresas provedoras, valorando os
que mellor se adecúen ás características da empresa.
 - CA4.7. Xestionouse con outros departamentos os acordos obtidos con empresas
provedoras, seguindo os procedementos de comunicación interna.
- RA5. Valora a eficacia do servizo de atención comercial, utilizando instrumentos de
avaliación e control, e interpretando resultados obtidos.
 - CA5.1. Identificáronse os estándares de calidade na prestación do servizo de aten-
ción comercial en negocios alimentarios.
 - CA5.2. Analizáronse os datos de fidelización da clientela, en relación coa calidade
do servizo de atención comercial prestado.

- CA5.3. Valoráronse as incidencias habituais en comercios alimentarios respecto á atención comercial, introducindo procesos de mellora.
- CA5.4. Avaliáronse os protocolos de xestión de incidencias e de reclamacións en función da satisfacción da clientela e dos obxectivos da empresa.
- CA5.5. Introducíronse procesos de mellora en función das incidencias detectadas.
- CA5.6. Realizouse o control de calidade do servizo de atención comercial aplicando as ferramentas e os métodos adecuados.
- CA5.7. Avaliouse a retroalimentación dos procesos de tramitación de queixas e reclamacións, contrastando resultados, formas e prazos de resolución, co fin de mellorar o procedemento de atención comercial.
- CA5.8. Valórouse o grao de satisfacción da clientela en función dos servizos e os produtos ofertados, e as prestacións do establecemento.

1.5.2 Contidos básicos

BC1. Determinación de liñas de actuación comercial en establecementos alimentarios

- Organización do departamento de vendas do comercio alimentario: organización por zonas xeográficas, por produtos, pola clientela e mixta. Imaxe de marca, produto e obxectivos comerciais.
- Persoal de venda: determinación do tamaño do equipo; funcións e responsabilidades.
- Planificación das vendas. Obxectivos e accións. Plan de atención comercial. Fases do proceso de venda.
- Accións de formación, motivación e promoción do persoal do comercio alimentario. Obxectivos da xestión de recursos humanos.
- Elaboración do argumentario de vendas. Puntos fortes e débiles. Tipo e comportamento da clientela.
- Protocolo de atención á clientela: queixas e reclamacións. Normativa de protección do/da consumidor/a.
- Mellora da atención comercial. Retroalimentación.
- Sistema posvenda: fidelización da clientela.

BC2. Supervisión da transmisión de información comercial á clientela

- Protocolos de atención á clientela. Técnicas de comunicación en negocios alimentarios: verbais e non verbais. Características da clientela. Resolución de continxencias.
- Atención telefónica. Protocolos, finalidade e técnicas de locución.
- Protocolos de recepción de clientela. Técnicas de utilización e interpretación da comunicación non verbal: expresións, xestos, posturas, movementos e imaxe persoal.
- Asesoramento á clientela acerca do produto alimentario demandado: características, beneficios e prezos.
- Asesoramento á clientela acerca de políticas de empresa: tempos de entrega, formas de pagamento e descontos.

- Transmisión de confianza á clientela e compromisos adquiridos: pedido, prazo de entrega e prezo convido.
- Valoración da aparencia do persoal, do lugar e dos produtos ofrecidos.
- Valoración da atención á clientela. Tempo de dedicación e espera.

BC3. Xestión de reclamacións e suxestións da clientela en comercios alimentarios

- Protocolo de devolucións, suxestións, queixas e reclamacións. Fases, forma, prazos e normativa. Formalización de documentación e tramitación.
- Dereitos do/da consumidor/a. Normativa sobre reclamacións.
- Formalización e resolución de reclamacións. Notificación de resolución de reclamacións: oral, escrita e telemática.
- Técnicas de negociación e comunicación en queixas e reclamacións: escoita activa, empatía e asertividade.
- Identificación das consecuencias administrativas da mala xestión dunha reclamación.
- Valoración de suxestións. Incidencias das queixas e reclamacións. Retroalimentación.

BC4. Xestión da atención comercial con empresas proveedoras

- Procura e selección de empresas proveedoras. Factores comerciais: proximidade, variedade, calidade dos produtos, prezo e operatividade.
- Establecemento e actualización de bases de datos de entidades proveedoras de produtos alimentarios.
- Canles e procedementos ofimáticos de comunicación con empresas proveedoras.
- Xestión de pedidos de produtos alimentarios con empresas proveedoras. Subministracións. Comunicación e documentación.
- Negociación de ofertas de subministracións.
- Criterios de avaliación de empresas proveedoras de produtos alimentarios.
- Xestión interdepartamental dos acordos obtidos coas empresas proveedoras. Protocolos de comunicación interna.

BC5. Valoración da eficacia do servizo de atención comercial

- Establecemento dos estándares de calidade. Atención comercial en negocios alimentarios.
- Técnicas de fidelización da clientela. Valoración do servizo.
- Valoración de incidencias no comercio alimentario. Estratexias e criterios de mellora.
- Xestión de incidencias e reclamacións. Clasificación e posibles tratamentos.
- Control de calidade do servizo de atención comercial. Métodos e ferramentas.
- Valoración da retroalimentación dos procesos de tramitación de queixas e reclamacións. Formas e prazos de resolución de queixas. Contraste de resultados.
- Valoración da satisfacción da clientela. Servizos, produtos ofrecidos e prestacións.

1.5.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á organización do departamento de vendas, atención comercial á clientela e relacións con provedores.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á atención comercial en negocios alimentarios:

- Organización do departamento de vendas de pequenos comercios alimentarios.
- Realización da atención comercial á clientela.
- Realización da atención de queixas, reclamacións e suxestións da clientela.
- Realización da atención comercial a provedores.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais a), b), c), h), j), n), o), q), r), s), t), v), w), x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais a), b), c), f), i), k), m), n), ñ), o), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Comercio electrónico en negocios alimentarios, e Preparación e acondicionamento de produtos frescos, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Desenvolvemento das actividades de organización dun departamento de vendas que potencie o traballo en equipo.
- Realización de accións de asesoramento e venda á clientela acerca de produtos alimentarios demandados.
- Realizacións de accións de recepción, xestión e tramitación de queixas e suxestións da clientela, e devolución de produtos.
- Planificación, xestión e seguimento da relación comercial con provedores de produtos alimentarios.
- Valoración e propostas de mellora das anteriores actuacións.

1.6 Módulo profesional: Seguridade e calidade alimentaria no comercio

- Código: MP1610.
- Duración: 105 horas.

1.6.1 Unidade formativa 1: Seguridade e hixiene no comercio alimentario

- Código: MP1610_12.
- Duración: 70 horas.

1.6.1.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Elabora e realiza o seguimento do plan de limpeza dos equipamentos e das instalacións que se utilizan no comercio alimentario, establecendo as condicións de salubridade e hixiene necesarias adecuadas á lexislación.
 - CA1.1. Establecéronse os requisitos hixiénico-sanitarios que deben cumprir os equipamentos, os utensilios e as instalacións de manipulación de alimentos.
 - CA1.2. Determináronse os procedementos, o persoal que debe executar a tarefa, os produtos, os desinfectantes e os equipamentos de limpeza e desinfección (L+D), así como as súas condicións de emprego.
 - CA1.3. Planificáronse os tratamentos de desratización, desinsectación e desinfección (DDD).
 - CA1.4. Organizáronse as frecuencias de limpeza establecidas pola normativa.
 - CA1.5. Supervisouse e comprobouse a calidade hixiénico-sanitaria na limpeza dos equipamentos e instalacións que se utilizan no comercio alimentario.
 - CA1.6. Supervisouse o rexistro da información relevante e incidencias detectadas ou arranxadas do plan de limpeza e de desinfección.
 - CA1.7. Verificouse que as medidas correctivas propostas arranxen as incidencias detectadas.
 - CA1.8. Avaliáronse os perigos de contaminación química asociados á manipulación e ao almacenamento de produtos de limpeza, desinfección e tratamentos DDD.
- RA2. Establece os sistemas de autocontrol de seguridade alimentaria baseados na análise de perigos e puntos de control crítico (APPCC) e da rastrexabilidade, delimitando as variables para controlar que garantan a inocuidade e a calidade dos alimentos.
 - CA2.1. Documentáronse e rastrexáronse a orixe, as etapas do proceso e o destino do alimento.
 - CA2.2. Realizáronse os controis que identifiquen os perigos que poden aparecer en cada etapa do proceso.
 - CA2.3. Detectáronse os perigos que determinan os puntos críticos de control e o límite crítico.
 - CA2.4. Establecéronse as medidas de control e as accións correctivas que aseguren a seguridade do sistema.

- CA2.5. Aplicáronse as principais normas voluntarias implantadas no sector alimentario.
- CA2.6. Relacionouse o contido das guías de boas prácticas de hixiene alimentaria e ambiental co seu uso no comercio.
- CA2.7. Elaborouse e actualizouse a documentación asociada a un plan de autocontrol de APPCC dun comercio alimentario.
- RA3. Establece e supervisa procedementos de manipulación de alimentos, tendo en conta as normas hixiénico-sanitarias, os protocolos e as boas prácticas hixiénicas.
 - CA3.1. Recoñecéronse as normas hixiénico-sanitarias de obrigado cumprimento relacionadas coas prácticas hixiénicas e a manipulación de alimentos.
 - CA3.2. Identificáronse os perigos sanitarios asociados aos malos hábitos e as súas medidas de prevención.
 - CA3.3. Recoñecéronse todos os comportamentos e as actitudes susceptibles de producir unha contaminación nos alimentos.
 - CA3.4. Enumeráronse as doenzas de obrigada declaración.
 - CA3.5. Identificáronse os medios de protección de cortes, queimaduras e feridas da persoa manipuladora.
 - CA3.6. Establecéronse os procedementos de manipulación de alimentos nas actividades que se realizan no establecemento comercial.
 - CA3.7. Establecéronse as medidas preventivas que garantan a inocuidade dos alimentos.
 - CA3.8. Realizáronse os controis hixiénico-sanitarios durante o proceso de manipulación de alimentos atendendo aos protocolos establecidos.
 - CA3.9. Comprobouse a aplicación das medidas de hixiene persoal, de vestiario e de equipamentos de protección individual requiridas na manipulación de alimentos, e detectáronse e corrixióronse as prácticas inadecuadas.
 - CA3.10. Supervisouse que os procedementos de actuación fronte a alertas alimentarias respecten o protocolo definido para os establecementos comerciais.
 - CA3.11. Supervisáronse os procedementos de actuación ante a contaminación cruzada, riscos e toxiinfeccións de orixe alimentaria.
 - CA3.12. Analizáronse as achegas do persoal do establecemento comercial relativas ás condicións hixiénico-sanitarias, e incorporáronse ao protocolo as propostas de mellora oportunas.
 - CA3.13. Estableceuse o protocolo de recollida de mostras testemuña.
- RA4. Xestiona os recursos eficientemente e xestiona o tratamento dos residuos e subprodutos de orixe animal non destinados ao consumo humano (SANDACH) de xeito selectivo, recoñecendo as súas implicacións a nivel sanitario e ambiental
 - CA4.1. Relacionouse o consumo de cada recurso co impacto ambiental que provoca.
 - CA4.2. Definíronse as vantaxes que o concepto de redución de consumos achega á protección ambiental.
 - CA4.3. Describíronse as vantaxes ambientais do concepto de reutilización dos recursos.
 - CA4.4. Recoñecéronse as enerxías e os recursos de utilización menos prexudiciais para o ambiente.
 - CA4.5. Caracterizáronse os métodos para o aforro de enerxía e do resto de recursos que se utilicen no comercio alimentario.

- CA4.6. Identificáronse as non-conformidades e as accións correctoras relacionadas co consumo dos recursos.
- CA4.7. Estableceuse o plan de control de residuos xerados no establecemento comercial, atendendo á súa clase, á súa clasificación e ao seu transporte.
- CA4.8. Garantiuse que o tratamento dos subprodutos de orixe animal non destinados ao consumo humano (SANDACH) cumpra os requisitos normativos en todas as fases de manipulación, almacenamento, recollida e transporte.
- CA4.9. Clasificáronse en contedores os tipos de residuos xerados, segundo a súa orixe, o tipo, o estado e a necesidade de reciclaxe, depuración e tratamento.
- CA4.10. Controlouse a rastrexabilidade do tratamento de residuos SANDACH, levando o rexistro de envíos e da documentación comercial e sanitaria establecida.
- CA4.11. Supervisouse a recollida dos produtos caducados e dos que non se usen finalmente para o consumo humano, para o seu tratamento de xestión de residuos ou SANDACH.
- CA4.12. Supervisouse a aplicación das técnicas de recollida, selección, clasificación e eliminación ou vertedura de residuos.
- CA4.13. Controláronse as non-conformidades e as accións correctivas relacionadas coa xestión dos residuos.
- CA4.14. Supervisouse a sinalización e a manobra das zonas onde se sitúan os contedores, así como a súa diferenciación, segundo o grao de perigo, o tipo, a provisionalidade, etc.
- CA4.15. Supervisáronse a sinalización e a manobrabilidade das zonas onde se sitúan os contedores.
- CA4.16. Diferenciáronse os contedores en función do seu contido e provisionalidade.

1.6.1.2 Contidos básicos

BC1. Elaboración, realización e seguimento de plans de limpeza dos equipamentos e das instalacións que se utilizan en comercios alimentarios

- Requisitos hixiénico-sanitarios: equipamentos, utensilios e instalacións na manipulación de alimentos.
- Organización dos equipos de limpeza e desinsectación: procedementos, persoal, produtos, desinfectantes e equipamentos de limpeza e desinfección (L+D).
- Planificación e tratamentos de desratización, desinsectación e desinfección (DDD). Frecuencia. Normativa.
- Supervisión e comprobación da calidade hixiénico-sanitaria na limpeza de equipamentos e instalacións.
- Supervisión do rexistro de incidencias do plan de limpeza e desinfección.
- Verificación de medidas correctivas propostas.
- Valoración dos perigos de contaminación química asociados á manipulación e ao almacenamento de produtos de limpeza, desinfección e tratamentos DDD.

BC2. Establecemento de sistemas de autocontrol de seguridade alimentaria baseado na APPCC e no control da rastrexabilidade

- Documentación e rastrexabilidade do alimento que cumpra comercializar. Orixe, etapas e destino.
- Controis de perigos potenciais: físicos, químicos e biolóxicos. Detección de perigos.
- Puntos críticos de control. Límite crítico.
- Establecemento de medidas de control e accións correctivas. Seguridade do sistema.
- Aplicación de normativa voluntaria do sector alimentario: BRC, IFS, UNE-EN ISO 9001:2000 e UNE-EN ISO 22000: 2005.
- Guías de boas prácticas de hixiene alimentaria e ambiental.
- Elaboración e actualización da documentación asociada a unha APPCC.

BC3. Establecemento e supervisión das condicións hixiénico-sanitarias na manipulación de alimentos e dos perigos asociados aos malos hábitos hixiénicos

- Procedementos na manipulación de alimentos. Aplicación de normativa hixiénico-sanitaria.
- Establecemento de medidas preventivas. Controis hixiénico-sanitarios.
- Alteración e contaminación dos alimentos debido a hábitos pouco adecuados das persoas manipuladoras.
- Guías de prácticas correctas de hixiene, coas súas recomendacións e os contidos mínimos para o sector.
- Protocolos de actuación fronte a alertas sanitarias.
- Protocolo de actuación fronte a contaminacións cruzadas. Riscos e toxiinfeccións de orixe alimentaria. Identificación do punto crítico ou lote orixe da alteración.
- Condicións hixiénico-sanitarias. Propostas de mellora e achegas do persoal.
- Protocolo de recollida de mostras testemuña. Método, identificación, características da mostra. Recipientes. Tempo de conservación da mostra.

BC4. Utilización eficaz dos recursos e xestión do tratamento dos residuos e subprodutos de orixe animal non destinados ao consumo humano (SANDACH) de xeito selectivo

- Impacto ambiental provocado polo comercio alimentario.
- Concepto dos tres erres: redución, reutilización e reciclaxe (RRR).
- Metodoloxías para a redución do consumo dos recursos.
- Plan de control de residuos xerados no establecemento comercial: tipos, clasificación e transporte.
- Tratamento de SANDACH. Requisitos normativos: manipulación, almacenamento, recollida e transporte.
- Clasificación segundo tipos de residuos, orixe, estado, reciclaxe, depuración e tratamento. Contedores de SANDACH.
- Supervisión das técnicas de recollida de produtos caducados. Tratamento e xestión.

- Control das non-conformidades. Accións correctivas relacionadas coa xestión dos residuos.
- Supervisión da sinalización e da manobrabilidade das zonas de localización de contedores.
- Diferenciación dos contedores segundo o grao de perigo, o tipo e a provisionalidade.

1.6.2 Unidade formativa 2: Calidade alimentaria no comercio

- Código: MP1610_22.
- Duración: 35 horas.

1.6.2.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Establece os sistemas que determinan a calidade dos produtos alimentarios expostos para a venda, garantindo as súas condicións organolépticas e de sustentabilidade.
 - CA1.1. Planificáronse as accións do proceso de verificación da calidade dos produtos alimentarios en función das súas características, para garantir a idoneidade para o seu consumo.
 - CA1.2. Definíronse as accións de non-conformidade do produto alimentario en función das súas condicións, das ofertas e da sección de venda pertinente.
 - CA1.3. Determinouse e comprobouse o estado dos produtos frescos, atendendo ás súas características organolépticas.
 - CA1.4. Determinouse e comprobouse o estado dos produtos sustentables, de comercio xusto e de gourmet, garantindo que se manteñan as súas características organolépticas.
 - CA1.5. Determinouse e comprobouse o estado dos produtos para clientela con doenzas, alerxias alimentarias e intolerancias, garantindo que se manteñan as súas características organolépticas.
 - CA1.6. Comprobouse a etiquetaxe dos produtos para clientela con doenzas, alerxias alimentarias e intolerancias.
 - CA1.7. Determinouse o estado dos produtos non perecedoiros atendendo ao estado do envase e as datas óptimas de consumo.
 - CA1.8. Determinouse e comprobouse o estado das bebidas e dos licores, atendendo ás súas características.
 - CA1.9. Avaliouse o sistema de verificación da calidade dos produtos alimentarios en función da satisfacción da clientela e dos criterios comerciais.

1.6.2.2 Contidos básicos

BC1. Establecemento dos sistemas que determinan a calidade dos produtos alimentarios expostos para a venda

- Planificación e verificación das accións de calidade segundo os produtos alimentarios: frescos, perecedoiros, sustentables e ecolóxicos.
- Accións de non-conformidade. Condicións, ofertas e sección de vendas.
- Determinación do estado dos produtos frescos. Condicións organolépticas.

- Determinación do estado dos produtos sustentables: de comercio xusto e de gourmet.
- Valoración do estado e da etiquetaxe dos produtos para clientela con doenzas, intolerancias e alerxias alimentarias. Patoloxías: diabetes, hipertensión, hipercolesterolemia, etc. Intolerancias: glute, lactosa e ovo. Data de caducidade e tipo de envasamento. Etiquetaxe de produtos. Etiquetaxe de informe nutricional. Componentes: descritores xenéricos, propiedades saudables e alérxenos.
- Determinación do estado dos produtos non perecedoiros: envasamento e datas óptimas de consumo.
- Determinación e comprobación do estado de bebidas e licores: cor, textura, aspecto visual, anada e temperatura.
- Valoración da calidade dos produtos alimentarios. Satisfacción da clientela. Criterios comerciais.

1.6.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á planificación, a organización e o control do plan de limpeza, os sistemas de autocontrol de seguridade alimentaria e a manipulación de alimentos, e a supervisión da etiquetaxe.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á seguridade alimentaria no comercio:

- Elaboración do plan de limpeza.
- Xestión de sistemas de autocontrol.
- Uso eficaz dos recursos.
- Xestión do tratamento dos residuos.
- Planificación dos sistemas de calidade de produtos alimentarios para a venda.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais b), j), k), l), m), o), q), r), s), t), u), v), w) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais b), g), h), k), m), n), ñ), o), p), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Preparación e acondicionamento de produtos frescos e Loxística de produtos alimentarios, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Deseño de plans de limpeza para establecementos alimentarios.
- Elaboración da documentación relativa á tramitación dos APPCC.
- Deseño de actuacións fronte a alertas alimentarias, contaminacións cruzadas, riscos e toxiinfeccións de orixe alimentaria.

- Planificación do uso eficaz dos recursos.
- Planificación do tratamento de residuos alimentarios.
- Establecemento de puntos críticos de control na rastrexabilidade de produtos alimentarios.
- Conservación, refrixeración e mantemento da cadea de frío de alimentos en mostradores e cámaras frigoríficas.
- Análise da etiquetaxe de produtos alimentarios e a súa relación coas características do tipo de cliente/a (doenzas, alerxias alimentarias e intolerancias).

ProXecto

1.7 Módulo profesional: Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados

- Código: MP1611.
- Duración: 245 horas.

1.7.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Supervisa e realiza a obtención de porcións e preparacións de carne e derivados cárnicos, aplicando a técnica de corte en función da peza e do destino culinario, con-
sonte a normativa de prevención de riscos laborais.
 - CA1.1. Clasificouse e agrupouse a carne segundo a res ou a especie de orixe, facen-
do especial mención aos produtos autóctonos.
 - CA1.2. Comprobouse o estado dos produtos cárnicos, atendendo ao seu aroma e á
súa cor.
 - CA1.3. Supervisouse e realizouse o desosado e o despezamento de canais de carne e
outras pezas cárnicas, seguindo as técnicas apropiadas e cumprindo a normativa hi-
xiénico-sanitaria e de prevención de riscos laborais.
 - CA1.4. Supervisáronse e elaboráronse derivados cárnicos frescos en función do des-
tino culinario e as características do tipo de animal.
 - CA1.5. Relacionáronse os tipos de corte de pezas e derivados cárnicos co seu uso ou
a súa aplicación posteriores.
 - CA1.6. Obtivéronse e supervisáronse porcións de carne, chacinaria e produtos cárni-
cos para o consumo en función do produto e o seu destino final, executando as téc-
nicas de corte requiridas.
 - CA1.7. Recomendouse á clientela a mellor aplicación culinaria das pezas obtidas e
dos derivados cárnicos.
 - CA1.8. Dispuxéronse as pezas de carne e os derivados cárnicos en mostradores e
expositores, garantindo a súa conservación, a súa frescura e o seu atractivo visual.
 - CA1.9. Envasouse e supervisouse o envasamento do produto ou derivado cárnico en
función das súas características e dos requisitos da clientela.
 - CA1.10. Supervisáronse as condicións de orde e limpeza das zonas de traballo de
carnizaría.
 - CA1.11. Aplicouse a normativa de prevención de riscos laborais e hixiénico-
sanitarios nas operacións de preparación e acondicionamento de carne e derivados.
- RA2. Supervisa e realiza a obtención de porcións, preparacións e elaboracións de pei-
xes e mariscos en función do tipo e da preparación adecuada ao destino culinario, con-
sonte a normativa de prevención de riscos laborais, hixiénico-sanitaria e ambiental.
 - CA2.1. Clasificouse o peixe segundo a súa orixe, a súa captura e a súa especie.
 - CA2.2. Comprobouse o estado dos peixes frescos e dos mariscos, atendendo ao seu
aspecto, ao olor, á textura e á cor.

- CA2.3. Supervisouse e realizouse a limpeza, o desescamado, a peladura, o fileteado e a talladura do peixe e, de ser o caso, o descabezado, a evisceración ou o desespiñado, atendendo á súa especie e ao destino culinario.
- CA2.4. Supervisáronse e obtivéronse porcións de peixe requiridas segundo o tamaño, a forma e a calidade para o consumo, executando as técnicas de corte en función do tipo de peixe e do destino culinario.
- CA2.5. Aconsellóuselle á clientela o mellor tratamento e uso culinario dos peixes e dos mariscos.
- CA2.6. Dispuxéronse os peixes e os mariscos en mostradores e expositores, aplicando xeo e nebulizadores de auga, garantindo a súa conservación, a frescura e o atractivo visual.
- CA2.7. Identificouse o marisco e clasificouse segundo se trate de crustáceos ou de moluscos.
- CA2.8. Preparouse o marisco segundo o tamaño, a forma e a calidade, en función do tipo de marisco e o destino culinario.
- CA2.9. Supervisouse o envasamento do produto, en función das súas características e dos requisitos da clientela.
- CA2.10. Realizáronse e, posteriormente, supervisáronse as condicións de orde e limpeza das zonas de traballo de peixaría.
- CA2.11. Aplicouse a normativa de prevención de riscos laborais e hixiénico-sanitarios nas operacións de preparación e acondicionamento do peixe e o marisco.
- RA3. Supervisa e elabora bandexas de froitas e verduras, segundo criterios de venda, aplicando a normativa sanitaria e de prevención de riscos laborais.
 - CA3.1. Comprobouse o estado de froitas e verduras.
 - CA3.2. Dispuxéronse froitas e verduras en mostradores, expositores e bandexas.
 - CA3.3. Supervisáronse as condicións de orde e limpeza das zonas de traballo de froitas e verduras.
 - CA3.4. Realizouse e supervisouse a presentación e a talladura de froitas e verduras, en tamaño, forma e calidade, e en función do tipo de produto e dos requisitos da clientela.
 - CA3.5. Realizouse e supervisouse a exposición de pezas de froitas e verduras de xeito que garantan as súas propiedades e a súa conservación.
 - CA3.6. Supervisáronse e envasáronse as froitas e as verduras, en función das súas características e dos requisitos da clientela.
 - CA3.7. Aplicouse a normativa de riscos laborais e hixiénico-sanitarios, en relación coas operacións de preparación e acondicionamento de froitas e verduras.
- RA4. Realiza e supervisa a preparación de produtos alimentarios, aplicando as técnicas pertinentes ao produto, e asesora sobre as características e as posibilidades de consumo.
 - CA4.1. Supervisouse a presentación e a exposición de viños, queixos e produtos gourmet, e en especial dos produtos galegos con denominación de orixe, en función das características do produto.
 - CA4.2. Realizouse e supervisouse o corte do xamón de calidade de xeito manual, aplicando as técnicas adecuadas.
 - CA4.3. Realizouse e supervisouse o corte ou a talladura do queixo de calidade en función do tipo de queixo e da técnica de corte apropiada ás súas características.

- CA4.4. Realizouse e supervisouse a preparación de táboas de queixos, xamón e embutidos, en función das súas denominacións, o tipo de leite e a degustación.
- CA4.5. Asesorouse sobre as características de viños de calidade e, en especial, dos produtos galegos, en función da súa orixe, a anada, as variedades de uva e a maridaxe.
- CA4.6. Asesorouse sobre as características de queixos, as súas posibilidades de consumo e o destino culinario.
- CA4.7. Asesorouse sobre outros produtos gourmet en función da orixe, a forma de consumo e o destino culinario.
- RA5. Efectúa a etiquetaxe de produtos frescos, relacionando o tipo de produtos coa súa etiquetaxe e coas características do envase.
 - CA5.1. Aplicáronse as especificacións da normativa que afecta o envasamento de alimentos frescos.
 - CA5.2. Dispúxose a información obrigatoria e complementaria para incluír nas etiquetas, nos seus códigos de barras e nos rótulos de produtos alimentarios.
 - CA5.3. Comprobouse que os produtos frescos envasados expostos dispoñan da etiquetaxe e das características de rastrexabilidade establecidas.
 - CA5.4. Relacionáronse as técnicas e os equipamentos de etiquetaxe co seu uso, en diferentes tipos de produtos alimentarios.
 - CA5.5. Envasáronse e etiquetáronse produtos frescos en función dos requisitos de rastrexabilidade establecidos.
 - CA5.6. Verificouse a aplicación do código de barras aos produtos frescos, identificando etiquetas normalizadas e códigos de barras.
 - CA5.7. Verificouse que a codificación do produto concorde coas súas características, propiedades e localización.
 - CA5.8. Supervisouse a colocación de dispositivos de seguridade nos produtos alimentarios frescos expostos para a venda, utilizando os sistemas de protección pertinentes.

1.7.2 Contidos básicos

BC1. Supervisión e obtención de porcións e preparacións de carne e derivados cárnicos

- Clasificación das carnes en función da res ou da orixe: vacún, ovino e caprino, porcino, equino e carnes de aves de curral e caza. Produtos autóctonos.
- Comprobación do estado dos produtos cárnicos. Aroma e cor.
- Técnicas de desosado e despezamento de canais e pezas cárnicas.
- Supervisión e elaboración de derivados cárnicos frescos: carne picada, adobada e salchichas frescas. Destino culinario e características do animal.
- Tipos de corte de pezas e derivados cárnicos. Uso culinario.
- Exposición en mostradores de pezas e produtos cárnicos: conservación, frescura e atractivo visual.
- Supervisión do envasamento do produto cárnico e os seus derivados. Características e requisitos da clientela.
- Medidas de seguridade. Normativa hixiénico-sanitaria.

BC2. Supervisión e obtención de porcións, preparaci3ns e elaboraci3ns de peixes e mariscos

- Clasificaci3n do peixe segundo a súa orixe (de auga salgada ou de auga doce), segundo a súa captura (peixe salvaxe ou de criadeiros) e segundo a súa especie.
- Comprobaci3n do estado de peixes e mariscos. Características organolépticas, estacionalidade, tamaños mínimos e estado de conservaci3n.
- Supervisi3n e limpeza de peixe: desescamado, pelado, fileteado, talladura, descabezado, evisceraci3n e desespiñado.
- Supervisi3n e obtenci3n de porci3ns de peixe. Destino culinario e tipos de peixes.
- Identificaci3n e clasificaci3n do marisco. Crustáceos. Moluscos.
- Exposici3n en mostradores de peixes: conservaci3n da frescura e atractivo visual.
- Preparaci3n de mariscos: tamaño, forma, calidade, tipo e destino culinario.
- Supervisi3n do envasamento de peixes e mariscos. Métodos de envasamento.
- Supervisi3n das condicións de orde e limpeza de zonas de traballo de peixaría.
- Medidas de seguridade. Normativa hixiénico-sanitaria.

BC3. Supervisi3n e elaboraci3n de bandexas de froitas e verduras

- Froitas e verduras. Comprobaci3n atendendo a criterios de tamaño, madurez e aspecto visual.
- Disposici3n da exposici3n de froitas e verduras en mostradores expositores e bandexas. Estacionalidade, calidade e calibre. Propiedades e conservaci3n.
- Supervisi3n da presentaci3n e a talladura de froitas e verduras.
- Envasamento de froitas e verduras. Elaboraci3n de bandexas. Características e requisitos da clientela.
- Medidas de seguridade e condicións hixiénico-sanitarias.

BC4. Preparaci3n e asesoramento de produtos alimentarios

- Viños, queixos e produtos gourmet. Presentaci3n e exposici3n.
- Técnicas de corte: manuais e mecánicas. Xam3ns de calidade.
- Queixos. Técnicas de talladura e corte.
- Supervisi3n da elaboraci3n de táboas de queixos, xam3ns e embutidos. Características: aroma, sabor e proído.
- Asesoramento sobre viños. Calidade, anada, variedades de uva e maridaxe.
- Asesoramento sobre queixos. Fraxilidade. Densidade. Dureza. Cremosidade. Destino culinario.
- Asesoramento sobre produtos gourmet. Caviar. Afumados. Ventrecha. Salgaduras. Orixe e destino culinario.

BC5. Realiza a etiquetaxe de produtos frescos

- Normativa sobre o envasamento de produtos frescos.

- Técnicas de etiquetaxe. Código de barras. Rótulos de produtos alimentarios.
- Rastrexabilidade.
- Envasamento de produtos frescos. Técnicas. Materiais. Sistemas e métodos de envasamento.
- Supervisión da colocación do código de barras. Coincidencia coas características, as propiedades e a localización do produto.
- Supervisión da colocación dos dispositivos de seguridade e protección.

1.7.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á supervisión, a preparación, a manipulación e a venda de produtos alimentarios.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á preparación e ao acondicionamento de produtos frescos:

- Obtención de porcións e preparacións de produtos frescos.
- Elaboración de derivados cárnicos.
- Elaboracións de peixes e mariscos.
- Elaboración de bandexas de froitas e verduras.
- Asesoramento en produtos alimentarios.
- Etiquetaxe de produtos alimentarios.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais e), j), k), l), m), n), o), q), r), s), t), u), v), w), x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais d), g), h), i), k), m), n), ñ), o), p), q) e r). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Seguridade alimentaria no comercio e Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Realización de tipos de cortes segundo o uso culinario.
- Obtención, presentación e venda de pezas e porcións cárnicas.
- Elaboración de derivados cárnicos e embutidos.
- Preparación de pezas de peixe e mariscos.
- Elaboración de bandexas de froitas e verduras.
- Disposición de etiquetas e códigos de barras en envases e expositores.

1.8 Módulo profesional: Loxística de produtos alimentarios

- Código: MP1612.
- Duración: 175 horas.

1.8.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Establece e verifica as condicións de recepción de alimentos dun establecemento comercial e a documentación asociada, respectando os criterios de calidade e hixiénico-sanitarios e os requisitos de transporte.
 - CA1.1. Estableceuse o procedemento para utilizar na revisión do pedido realizado e a mercadoría recibida canto a cantidade, prazo de entrega, calidade e prezo.
 - CA1.2. Organizouse a desconsolidación de cargas e a desembalaxe da mercadoría.
 - CA1.3. Verificouse a rastrexabilidade dos produtos alimentarios recibidos comprobando a súa documentación e a súa etiquetaxe.
 - CA1.4. Comprobouse o estado da embalaxe e detectáronse as non-conformidades para o seu posterior tratamento.
 - CA1.5. Comprobouse a temperatura dos produtos no transporte de mercadorías e rexeitáronse os produtos con alteracións por ruptura da cadea de frío.
 - CA1.6. Valorouse a calidade dos produtos alimentarios recibidos comprobando as condicións hixiénicas do transporte, a temperatura, as embalaxes, os envases e o almacenamento.
 - CA1.7. Comprobouse a caducidade dos produtos alimentarios recibidos.
 - CA1.8. Estableceuse o procedemento para a xestión de devolución de mercadorías a empresas proveedoras.
 - CA1.9. Realizouse o rexistro informático asociado á documentación da recepción de mercadorías.
 - CA1.10. Aplicáronse as condicións hixiénico-sanitarias en función do tipo de mercadoría recibida.
- RA2. Establece as condicións óptimas de almacenamento de mercadorías en almacéns de comercios alimentarios, relacionándoas coa súa estacionalidade, a súa calidade hixiénico-sanitaria e as características da mercadoría.
 - CA2.1. Estableceuse a zonificación de almacéns en función das características dos alimentos: conxelados, frescos, refrixerados ou non perecedoiros.
 - CA2.2. Supervisouse o cumprimento do protocolo de descarga, desembalaxe, manipulación e traslado de cargas, equipamentos e utensilios, aplicando a normativa de prevención de riscos.
 - CA2.3. Supervisouse a utilización da maquinaria de transporte interno en función da mercadoría que cumpra transportar e do seu uso.
 - CA2.4. Relacionáronse os criterios de conservación de produtos alimentarios e a súa prioridade no consumo, coa súa localización en almacéns de comercios alimentarios.

- CA2.5. Establecéronse os criterios de relocalización de produtos para unha adecuada organización do almacén, en relación coa súa reposición, coa incorporación de novos produtos e con posibles incidencias.
- CA2.6. Establecéronse as sinalizacións dun almacén atendendo á súa finalidade e á súa seguridade.
- CA2.7. Relacionouse a influencia da temperatura, a orde e a limpeza dun almacén de comercios alimentarios nos produtos que se almacenen.
- CA2.8. Aplicáronse as condicións hixiénico-sanitarias oportunas en función do tipo de mercadoría almacenada.
- RA3. Xestiona un almacén de produtos alimentarios, calculando as necesidades de subministracións e previsión de vendas, e consonte os requisitos das seccións do comercio alimentario.
 - CA3.1. Elaborouse e actualizouse o inventario dun almacén de comercio alimentario para coñecer as necesidades de gasto e de provisión, aplicando a normativa vixente.
 - CA3.2. Realizouse o rexistro do inventario do almacén utilizando aplicacións informáticas específicas.
 - CA3.3. Calculáronse os tipos de existencias en función da demanda, a rotación do produto, a estacionalidade e a capacidade do almacén.
 - CA3.4. Analizáronse as causas das desviacións detectadas entre as cifras de compras previstas e as reais.
 - CA3.5. Estableceuse o procedemento para a detección de desviacións no inventario e de roturas de existencias.
 - CA3.6. Calculouse a ratio de rotación de existencias de produtos alimentarios no almacén.
 - CA3.7. Valoráronse as existencias do almacén segundo os métodos establecidos na normativa.
 - CA3.8. Programáronse as subministracións dos produtos alimentarios atendendo aos períodos de maior e menor demanda comercial, á estacionalidade e á evolución da actividade comercial da zona.
 - CA3.9. Caracterizáronse as aplicacións informáticas para a xestión do almacén.
- RA4. Determina as condicións de preparación de pedidos e de expedición de produtos alimentarios, de acordo cos requisitos do pedido e coa normativa en materia de calidade, de seguridade alimentaria e de transporte.
 - CA4.1. Transmitíronse as instrucións de preparación de pedidos en función do sistema de xestión implantado.
 - CA4.2. Caracterizáronse a operación e a manobra dos equipamentos empregados para a embalaxe e paletización de produtos alimentarios.
 - CA4.3. Especificouse o procedemento dos envíos a domicilio, da venda en liña e outros asociados á expedición de produtos.
 - CA4.4. Determináronse as condicións de embalaxe da mercadoría distribuída a domicilio, atendendo ás técnicas e aos materiais utilizados, e á súa repercusión na calidade e na seguridade alimentaria.
 - CA4.5. Determináronse as características e os requisitos da documentación asociada á expedición de mercadorías.

- CA4.6. Establecéronse as condicións que deben cumprir os medios de transporte propios para garantir a calidade e a seguridade alimentaria dos produtos que se expidan.
- CA4.7. Realizouse o seguimento da expedición de alimentos mediante o uso de aplicacións en liña e telefónicas.
- CA4.8. Determinouse o procedemento e a documentación que cumpra utilizar en caso de devolución dun produto expedido.
- CA4.9. Cumpríronse as medidas de sustentabilidade ambiental e de prevención de riscos laborais nas actividades de embalaxe e desembalaxe de produtos alimentarios.
- RA5. Programa as actividades e as tarefas do persoal dun almacén alimentario, valorando as funcións e as necesidades formativas, e aplicando os procedementos de prevención de riscos e de sustentabilidade ambiental.
 - CA5.1. Establecéronse as tarefas e as funcións do persoal nun almacén de produtos alimentarios.
 - CA5.2. Elaboráronse cronogramas das operacións habituais do almacén.
 - CA5.3. Valoráronse as necesidades de formación do persoal do almacén.
 - CA5.4. Prevíronse medidas ante as incidencias e os accidentes máis comúns no traballo diario dentro dun almacén de produtos alimentarios.
 - CA5.5. Establecéronse as medidas que cumpra adoptar en caso de accidente producido na manipulación de mercadorías dentro dun almacén de mercadorías alimentarias.
 - CA5.6. Caracterizouse o procedemento que se debe seguir no caso de accidentes nun almacén de produtos alimentario.
 - CA5.7. Caracterizouse o procedemento establecido para a xestión de residuos e SANDACH nun almacén de produtos alimentarios.

1.8.2 Contidos básicos

BC1. Establecemento das condicións de recepción de alimentos dun comercio alimentario

- Procedemento de revisión de pedidos. Cantidade, prazo de entrega, calidade e prezo.
- Procedemento de desconsolidación de cargas e desembalaxe da mercadoría.
- Verificación da rastrexabilidade dos produtos alimentarios.
- Comprobación do estado da embalaxe e detección de non-conformidades.
- Comprobación da temperatura dos produtos transportados.
- Comprobación da documentación e da etiquetaxe.
- Valoración de calidade dos produtos alimentarios recibidos. Condicións hixiénicas do transporte e control de temperatura, embalaxes, envases e almacenamento.
- Comprobación da caducidade dos produtos transportados.
- Xestión de devolucions de produtos alimentarios a provedores.
- Supervisión do rexistro informático asociado á documentación de produtos recibidos.
- Comprobación das condicións hixiénico-sanitarias na recepción da mercadoría.

BC2. Establecemento das condicións óptimas de almacenamento de mercadorías alimentarias

- Zonificación de almacéns. Características dos produtos: conservación e refrixeración.
- Procedementos de descarga, desembalaxe, manipulación e traslado de cargas. Equipamentos e utensilios.
- Supervisión de maquinaria, equipamentos e utensilios de almacén. Produtos pesados.
- Criterios de conservación. Localización, relocalización e reposición de produtos alimentarios.
- Criterios de sinalización do almacén de produtos alimentarios. Finalidade e seguridade.
- Condicións de almacenamento. Localización en función da conservación e o consumo. Condicións de temperatura, orde e limpeza.

BC3. Xestión de almacén de produtos alimentarios

- Elaboración e actualización de inventarios: valoración de existencias, criterios de valoración e métodos de valoración: FIFO e PMP. Necesidades de gasto e provisión.
- Rexistro e mantemento do inventario. Aplicacións informáticas específicas.
- Cálculo de existencias. Existencias de seguridade, óptimas e mínimas.
- Valoración de desviacións entre compras reais e previstas. Causas e análise.
- Valoración de desviacións no inventario e roturas de existencias. Perda coñecida e descoñecida, mingua natural por deshidratación, física por deterioración e por caducidade.
- Cálculo da ratio de rotación de existencias de produtos alimentarios. Subministración de produtos.
- Programación de subministracións. Estacionalidade, períodos de demanda e evolución da actividade.
- Aplicacións informáticas de xestión de almacén

BC4. Determinación das condicións de expedición de produtos alimentarios

- Instrucións de preparación de pedidos.
- Supervisión de equipamentos de embalaxe e paletización de produtos alimentarios.
- Alternativas na atención de envíos: a domicilio e venda en liña.
- Procedementos de preparación de embalaxe de mercadorías distribuídas a domicilio.
- Técnicas e materiais de embalaxe e empaquetaxe en función do medio de transporte utilizado. Repercusión na calidade e na seguridade alimentaria.
- Documentación asociada á expedición de produtos alimentarios: ordes de pedido.
- Supervisión dos medios de transporte utilizados e expedición de produtos alimentarios.
- Seguimento da expedición de produtos alimentarios.
- Procedemento e documentación en devolucións de produtos.
- Medidas de sustentabilidade ambiental e de prevención de riscos laborais.

BC5. Programación de actividades e tarefas do persoal dun almacén alimentario

- Organización de tarefas e funcións do persoal de almacén.
- Elaboración de cronogramas de operacións do almacén.
- Valoración de necesidades de formación do persoal de almacén.
- Adopción de medidas e procedementos en caso de incidentes e accidentes. Manipulación de mercadorías. Normativa de prevención de riscos laborais no almacén.
- Xestión de residuos e SANDACH en almacén. Normativa de seguridade e hixiene no almacén.

1.8.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á xestión na recepción, no almacenamento e na distribución de produtos en comercios alimentarios.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á loxística de produtos alimentarios:

- Recepción de produtos alimentarios.
- Xestión e coordinación do almacén.
- Distribución de produtos.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais i), j), o), q), r), s), t), u), v), w), x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais f), g), k), m), n), ñ), o), q) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Seguridade alimentaria no comercio, Preparación e acondicionamento de produtos frescos, Comercio electrónico en negocios alimentarios e Xestión dun comercio alimentario, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Recepción de produtos alimentarios na tenda física e en liña.
- Planificación das condicións de almacenamento de mercadorías.
- Elaboración dun plan de zonificación do almacén de produtos alimentarios.
- Expedición dos produtos alimentarios na tenda física ou en liña.
- Elaboración de programas de aprovisionamento.
- Xestión de existencias e rotación de produtos alimentarios.
- Rexistro do inventario de almacén.

- Realización e revisión de pedidos, albarás e outros documentos relacionados cos produtos alimentarios.

ProXecto

1.9 Módulo profesional: Comercio electrónico en negocios alimentarios

- Código: MP1613.
- Duración: 133 horas.

1.9.1 Unidade formativa 1: Planificación e estratexias de márketing dixital en negocios alimentarios

- Código: MP1613_12.
- Duración: 33 horas.

1.9.1.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Elabora plans de comercio electrónico en establecementos alimentarios, tendo en conta as novas formas de relación co público obxectivo e as estratexias dixitais existentes.
 - CA1.1. Aplicouse a estrutura e o contido dun plan de márketing ao comercio electrónico, adaptándoo á planificación e ás necesidades da empresa alimentaria.
 - CA1.2. Seleccionáronse os axentes que interveñen nas canles de distribución en liña, en función das súas características e da súa operatividade.
 - CA1.3. Aplicáronse estratexias de comercio electrónico determinadas no plan de márketing.
 - CA1.4. Posicionouse o comercio alimentario en liña en buscadores, en servidores de aplicacións de mapas ou de xeolocalización e en buscadores de comparación de prezos.
 - CA1.5. Identificáronse dispositivos de atención á clientela mediante sistemas de comunicación electrónica, atendendo ás suxestións e ás consultas que melloran a calidade da empresa.
 - CA1.6. Establecéronse obxectivos e indicadores do rendemento do tráfico da páxina web, en función da segmentación de mercado incluída no plan de márketing.
 - CA1.7. Estimouse o custo de accións de márketing en liña segundo o orzamento establecido da empresa.

1.9.1.2 Contidos básicos

BC1. Elaboración de plans de comercio electrónico en establecementos alimentarios

- Plans de márketing de produtos alimentarios aplicados ao comercio electrónico: análise de situación, obxectivos, estratexias, tácticas, ferramentas, orzamento e analítica de control e seguimento.
- Selección de axentes. Canles de distribución en liña. Características e operatividade.
- Posicionamento en buscadores, en servidores de aplicacións de mapas ou de xeolocalización e en comparadores de prezos.

- Establecemento de dispositivos de atención á clientela. Comunicación electrónica. Suxestións e consultas. Mellora de calidade da empresa.
- Obxectivos e indicadores de rendemento da páxina web. Segmentación do mercado.
- Orzamento e estimación de custos dunha páxina web.

1.9.2 Unidade formativa 2: Constitución, xestión, mantemento e valoración do comercio en liña de produtos alimentarios

- Código: MP1613_22.
- Duración: 100 horas.

1.9.2.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Constitúe unha tenda en liña de produtos alimentarios, aplicando padróns informáticos.
 - CA1.1. Definíronse a estrutura básica do comercio alimentario en liña e os seus elementos, en relación coa actividade comercial á que se destinan.
 - CA1.2. Integrouse o comercio alimentario en liña nun comercio físico xa existente.
 - CA1.3. Inscribiuse a tenda en liña no rexistro correspondente, co fin de realizar transaccións económicas e monetarias, emitir facturas e abrir contas bancarias.
 - CA1.4. Creouse unha web de comercio alimentario adaptada ao público ao que se dirixa e aos sistemas de acceso virtual.
 - CA1.5. Elaboráronse deseños responsables, amigables e utilizables de tendas en liña, tendo en conta as características requiridas e as condicións de accesibilidade e deseño universais.
 - CA1.6. Aloxáronse os ficheiros compoñentes do sitio web en servidores propios ou alleos, segundo criterios de operatividade.
 - CA1.7. Seleccionáronse plataformas de código aberto, padróns e deseños acordes co negocio alimentario da tenda en liña.
 - CA1.8. Instaláronse dispositivos de atención á clientela en función da atención a preguntas frecuentes, problemas da clientela, instrucións de uso en pagamentos, suxestións e queixas.
 - CA1.9. Definíronse as medidas requiridas para as transaccións seguras, respectando a lexislación en materia de protección do/da consumidor/a.
- RA2. Xestiona a recepción, a entrega e o cobramento de pedidos, elabora orzamentos, distribúe produtos e realiza o seguimento bancario da venda en liña.
 - CA2.1. Recibíronse os pedidos en liña.
 - CA2.2. Elaborouse o orzamento de pedidos de alimentos.
 - CA2.3. Comunicouse o orzamento e as condicións de entrega do produto, verificouse que cumpra o demandado polo/a cliente/a e, de ser o caso, arraxáronse as deficiencias.
 - CA2.4. Cobrouse o pedido de alimentos mediante medios de pagamento telemáticos indicados na páxina web, a través de canles que garantan a seguridade da operación.
 - CA2.5. Ordenouse a distribución e o seguimento do envío e a entrega do pedido ao/a cliente/a nos prazos e no lugar acordados, a través dos medios de distribución adecuados á operación.

- CA2.6. Deseñouse unha estratexia de reembolsos, que teña en conta as devolucións da clientela e os erros na entrega.
- CA2.7. Efectuouse o seguimento bancario da venda en liña, comprobando que se realizaran os ingresos polas vendas e devolucións dos pedidos enviados e, de ser o caso, arranxáronse as deficiencias.
- CA2.8. Comprobouse que se cobraran as vendas realizadas a través de intermediarios, de acordo coas condicións pactadas.
- RA3. Realiza o mantemento da páxina web corporativa, a tenda electrónica e o catálogo en liña, actualizando a información da páxina web e atendendo a clientela de xeito inmediato.
 - CA3.1. Actualizáronse os ficheiros que compoñen as páxinas web e utilizáronse programas específicos de inclusión de textos, imaxes e son.
 - CA3.2. Elaboráronse fichas de produtos e catálogos electrónicos e posicionáronse en páxinas web de comparación de prezos, para facilitar a súa lectura e a súa comprensión.
 - CA3.3. Enviáronse os ficheiros web actualizados ao servidor de internet mediante programas especializados nesa tarefa.
 - CA3.4. Actualizouse o deseño da web, procurando a súa eficiencia e a súa rendibilidade comercial.
 - CA3.5. Melloráronse as ligazóns, a estrutura e as procuras da páxina web capaces de xerar tráfico orientado á oferta, para facilitar a navegación pola tenda en liña.
 - CA3.6. Atendeuse a clientela na súa consulta en tempo real a través dos dispositivos instalados.
 - CA3.7. Actualizáronse as bases de datos de clientela, produtos e prezos relacionadas coa actividade comercial.
 - CA3.8. Avaliáronse as accións de mantemento realizadas, en función da resposta recibida por parte da clientela.
- RA4. Valora o rendemento do comercio electrónico alimentario, analizando os datos de tráfico e resultado do negocio, aplicando instrumentos de avaliación.
 - CA4.1. Aplicáronse as medidas de mellora do rendemento de campañas publicitarias en liña, en función do aumento do tráfico de visitas ao sitio web e o volume de vendas do comercio electrónico.
 - CA4.2. Valoráronse os indicadores de rendemento do tráfico no comercio electrónico e o seu impacto, utilizando ferramentas de análíticas web gratuítas e de pagamento.
 - CA4.3. Relacionáronse as ratios principais de análise do retorno de investimentos en publicidade en liña co resultado das vendas do comercio electrónico alimentario.
 - CA4.4. Valorouse a satisfacción das persoas compradoras en liña, calculando a taxa de fidelización.
 - CA4.5. Avaliouse a rastrexabilidade da distribución dos produtos á clientela, modificando a planificación das rutas de repartición, o tempo acordado, os recursos humanos e o estado de entrega do produto.
 - CA4.6. Valoráronse os medios de pagamento utilizados, atendendo ás características da tenda en liña de alimentación e os gastos bancarios xerados.
 - CA4.7. Valorouse a rendibilidade económica da tenda en liña, comparando o volume de negocio xerado cos gastos.

1.9.2.2 Contidos básicos

BC1. Constitución dunha tenda en liña de produtos alimentarios

- Determinación da estrutura básica dun comercio alimentario en liña e dos elementos que a compoñen.
- Integración de comercios en liña en comercios físicos.
- Inscripción e habilitación da tenda en liña no rexistro. Creación de empresas de estudantes. Transaccións económicas. Emisión de facturas. Apertura e mantemento de contas bancarias.
- Constitución dunha web de produtos alimentarios. Características. Deseño: responsable, amigable e utilizable. Condicións de accesibilidade e deseño universais.
- Aloxamento de ficheiros en servidores propios e alleos.
- Instalación de dispositivos de atención á clientela: comunicación electrónica, teléfono de contacto, chat e redes sociais.
- Establecemento de medidas de seguridade. Lexislación. Protección do/da consumidor/a. Transaccións seguras.

BC2. Xestión de recepción, entrega e cobramento de pedidos

- Recepción de pedidos: orde de chegada, tempo de entrega, tipo de produto e ofertas.
- Elaboración do orzamento de pedidos. Petición da clientela, tipo de produto e prezo ou oferta.
- Comunicación do orzamento e condicións de entrega. Arranxo de deficiencias.
- Cobramento en liña. Canles de pagamento. Medidas de seguridade.
- Distribución, seguimento e entrega do envío. Medios de envío.
- Reembolsos, devolucións e seguimento bancario. Corrección de erros e deficiencias na entrega.
- Ventas a través de intermediarios. Condicións pactadas e cobramentos.

BC3. Mantemento da páxina web corporativa, a tenda electrónica e o catálogo en liña

- Actualización de ficheiros da páxina web: novos produtos, tendencias de mercado, promocións e gustos da clientela. Programas informáticos: de texto, imaxe e son.
- Elaboración de fichas de produtos e catálogos electrónicos. Posicionamento na web.
- Actualización e deseño da páxina web. Mellora de ligazóns. Eficiencia e rendibilidade comercial.
- Atención á clientela en tempo real. Dispositivos electrónicos.
- Actualización de ficheiros de clientela, produtos e prezos.
- Retroalimentación e accións de mantemento.

BC4. Valoración do rendemento do comercio electrónico alimentario

- Medidas de mellora de campañas publicitarias en liña, volume de visitas e tráfico de vendas.

- Valoración do rendemento dos indicadores do tráfico e do impacto. Ferramentas de análise: gratuítas e de pagamento.
- Relación e análise de ratios: investimentos, contorno e resultado de venda.
- Valoración da satisfacción da clientela. Taxa de fidelización.
- Avaliación da rastrexabilidade da distribución. Planificación e modificación de rutas de repartición: recursos humanos, tempo acordado e estado de entrega do produto.
- Avaliación de medios de pagamento en liña. Gastos bancarios.
- Valoración da rendibilidade económica da tenda en liña: volume de negocio e gastos de distribución, de persoal e de publicidade.

1.9.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á realización de accións para a venda en liña, atención á clientela, e distribución dos produtos alimentarios, dentro do proceso doutras canles para a venda.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais a empregar no desenvolvemento da programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á comercialización en liña de produtos alimentarios:

- Constitución e creación da tenda en liña de produtos alimentarios.
- Selección dos produtos alimentarios, os provedores e as canles de distribución.
- Mantemento e actualización das ofertas e as promocións de páxina web.
- Atención en liña á clientela, queixas e reclamacións.
- Distribución dos produtos.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais a), b), c), d), e), h), j), n), o), q), r), t), u) e v) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais a), b), c), d), f), i), j), k), m), n), ñ), o), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Mercadotecnia do comercio alimentario, Atención comercial en negocios alimentarios, Loxística de produtos alimentarios, Constitución de pequenos negocios alimentarios, e Ofimática aplicada ao comercio alimentario, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Creación de tendas en liña de produtos alimentarios segundo a normativa.
- Mantemento da web dunha tenda en liña de produtos alimentarios segundo a normativa.

- Intermediación na venda de produtos alimentarios en liña entre os subministradores do contorno e a clientela ou, de ser o caso, como sección de venda en liña nun establecemento comercial.
- Asesoramento da clientela por medios electrónicos.
- Realización de transaccións económicas e monetarias, emisión de facturas e apertura de contas bancarias co fin de que funcione realmente a miniempresa de estudantes en liña.

ProXecto

1.10 Módulo profesional: Ofimática aplicada ao comercio alimentario

- Código: MP1614.
- Duración: 132 horas.

1.10.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Realiza materiais informativos do comercio alimentario con presentacións de textos e imaxes, utilizando aplicacións informáticas de procesamento de textos e de presentacións.
 - CA1.1. Elaboráronse e editáronse escritos de comercio alimentario mediante aplicacións ofimáticas de procesamento de textos.
 - CA1.2. Importáronse e exportáronse datos sobre produtos alimentarios creados con outras aplicacións e formatos, para a súa adaptación ás necesidades do negocio.
 - CA1.3. Realizouse a maquetaxe ofimática de textos informativos e ilustracións relativas ao comercio alimentario, elaborando índices temáticos, alfabéticos e de ilustracións, atendendo á importancia da posición e o número de páxina.
 - CA1.4. Tratáronse os textos de presentacións publicitarias de negocios alimentarios mediante aplicacións ofimáticas de presentación de diapositivas, acompañándoos de animacións de texto e imaxes libres de dereitos ou con dereitos adquiridos.
 - CA1.5. Tratáronse o estilo, o tipo e o corpo do texto de carteis e ofertas corporativas.
 - CA1.6. Exportáronse os materiais informativos maquetados para a súa difusión mediante impresión ou publicación en liña.
 - CA1.7. Deseñáronse presentacións mestras que sirvan de base para a creación doutras presentacións.
 - CA1.8. Protexéronse os materiais elaborados mediante protocolos de seguridade, para evitar posibles incidencias.
- RA2. Confecciona folletos publicitarios para comercios alimentarios e utiliza padróns de programas ofimáticos de edición e de deseño gráfico.
 - CA2.1. Seleccionouse a información que deben incluír os materiais publicitarios de comercio alimentario e as súas características de deseño.
 - CA2.2. Editouse a composición das imaxes de folletos publicitarios ofimáticos.
 - CA2.3. Maquetáronse folletos publicitarios organizados segundo a súa mensaxe, a proporción, o equilibrio e a simetría.
 - CA2.4. Realizáronse folletos e catálogos de produtos alimentarios utilizando padróns de deseño gráfico ofimático.
 - CA2.5. Elaboráronse carteis e ofertas comerciais con cores e imaxes adecuadas aos produtos ofertados, utilizando criterios comerciais e de composición.
 - CA2.6. Adecuouse a redacción da información contida no material publicitario á mensaxe que cumpra transmitir.
 - CA2.7. Distribuíronse os textos e as imaxes ao longo do folleto, para o que se elixiu a localización, a prioridade e a disposición.

- CA2.8. Realizáronse traballos promocionais e publicitarios adecuados aos formatos para a venda en liña.
- RA3. Elabora documentos de rexistro de empresas proveedoras, da clientela e de produtos, e utiliza funcións e ferramentas de follas de cálculo.
 - CA3.1. Realizáronse cálculos de vendas e compras utilizados na xestión dun pequeno comercio alimentario aplicando as principais funcións da folla de cálculo e de representación de gráficos.
 - CA3.2. Elaborouse documentación de existencias, de produtos, da clientela e de empresas proveedoras, e elaboráronse gráficos, combinando datos de varias táboas.
 - CA3.3. Analizáronse datos e resultados de existencias, de produtos, da clientela e de empresas proveedoras, empregando representacións gráficas e texto.
 - CA3.4. Automatizouse a confección de documentos de xestión do comercio alimentario, definindo e aplicando rutinas na folla de cálculo.
 - CA3.5. Formatáronse celas, ringleiras, columnas e follas na presentación dos documentos de folla de cálculo, para a súa axilización e a súa presentación.
 - CA3.6. Introducíronse textos, imaxes e códigos relativos a produtos alimentarios, utilizando aplicacións ofimáticas de folla de cálculo.
 - CA3.7. Utilizáronse táboas estatísticas e elementos gráficos de folla de cálculo para valorar investimentos, ingresos, custos e amortizacións de préstamos.
 - CA3.8. Extraeuse información a través da consulta combinada de varias táboas de datos e táboas dinámicas.
 - CA3.9. Elaboráronse documentos comerciais en formato de folla de cálculo dun comercio alimentario utilizando deseños atractivos e adecuados á súa finalidade.
- RA4. Elabora, mantén, xestiona e actualiza datos relacionados coa actividade comercial alimentaria, utilizando bases de datos ofimáticas, tendo en conta a normativa relativa á protección do/da consumidor/a, á seguridade e ao acceso á información.
 - CA4.1. Elaboráronse bases de datos ofimáticas relacionais estruturando os datos segundo criterios de liñas de produtos, familias e referencias, empresas proveedoras, distribuidoras e tendas, clientela, etc.
 - CA4.2. Creáronse e actualizáronse rexistros electrónicos de datos diversos, utilizando aplicacións ofimáticas de bases de datos.
 - CA4.3. Rexistrouse a información mediante ferramentas de xestión comercial de relacións coa clientela a través da nube.
 - CA4.4. Creáronse consultas, formularios e informes en bases de datos ofimáticas, facendo amigable e atractiva a súa presentación.
 - CA4.5. Extraéronse os datos elixidos da información almacenada en bases de datos relacionais ofimáticas mediante a utilización das ferramentas de procura e filtraxe.
 - CA4.6. Elaboráronse documentos a través de consultas en bases de datos ofimáticas relacionais compostas de varias táboas de datos.
 - CA4.7. Aplicáronse as condicións establecidas na organización da información, para respectar a normativa asociada á protección de datos.
- RA5. Organiza a información e a documentación asociada á actividade comercial, aplicando técnicas de organización e de arquivamento manual e informático, e cumprindo as especificacións da normativa relativa a protección do/da consumidor/a, seguridade e acceso á información.

- CA5.1. Determináronse os sistemas de clasificación, rexistro e arquivamento apropiados ás peticións en liña ou físicas.
- CA5.2. Organizouse a documentación dixital en función do pedido, do/da cliente/a e da axilidade no acceso á información.
- CA5.3. Xestionouse a orde do pedido do/da cliente/a e comprobouse que a documentación se adecúe ao establecido.
- CA5.4. Xestionáronse libros de rexistro de entrada e saída de correspondencia e paquetería habitual en comercios alimentarios, en soporte informático.
- CA5.5. Rexistráronse e arquiváronse a información e os documentos dixitais habituais en comercios alimentarios, aplicando as técnicas informáticas utilizadas para a organización e o arquivamento da documentación comercial.
- CA5.6. Organizouse e arquivouse dixitalmente a documentación fiscal e de tesouraría, permitindo un acceso rápido e seguro.
- CA5.7. Aplicáronse os niveis de protección do/da consumidor/a e de seguridade no acceso á información.
- CA5.8. Aplicouse a normativa básica sobre protección de datos e conservación de documentos.

1.10.2 Contidos básicos

BC1. Realización de materiais informativos do comercio alimentario con presentacións de textos e imaxes

- Edición de textos comerciais de tema alimentario mediante aplicacións informáticas.
- Importación e exportación de datos sobre produtos alimentarios. Conversión de datos entre aplicacións informáticas.
- Maquetaxe ofimática relativa ao comercio alimentario: textos e ilustracións; paxinación. Elaboración de índices temáticos, alfabéticos e de ilustracións. Publicacións en liña. Aplicacións ofimáticas de maquetaxe.
- Presentación de diapositivas comerciais de tema alimentario. Presentacións publicitarias. Tratamento do texto. Estilo. Imaxes e sons libres de dereitos. Aplicacións ofimáticas de presentacións.
- Elaboración de carteis e ofertas corporativas. Publicación impresa. Publicación e difusión en liña.
- Elaboración de presentacións mestras.
- Protección de materiais elaborados e protocolos de seguridade. Tratamento de incidencias.

BC2. Confección de folletos publicitarios para comercios alimentarios

- Composición de folletos e catálogos publicitarios do comercio alimentario. Características de deseño de textos informativos e publicitarios. Redacción de materiais publicitarios: adecuación á mensaxe que cumpra transmitir.
- Composición de imaxes de folletos de negocios alimentarios: contido textual, semeanza, continuidade e simetría.

- Maquetaxe de folletos e catálogos publicitarios. Organización da mensaxe, proporción, equilibrio e simetría. Padróns ofimáticos. Importación de textos e imaxes para a súa maquetaxe. Elaboración de carteis e ofertas comerciais. Criterios comerciais e de composición. Distribución da información textual e visual nun folleto.
- Maquetaxe publicitaria para venda en liña.

BC3. Elaboración documentos de rexistro e cálculo de provedores, clientela e produtos

- Cálculo de datos de vendas e compras.
- Elaboración de documentos: existencias, produtos, clientela e provedores. Valoración de existencias, de produtos, da clientela e de empresas proveedoras. Representación de gráficos.
- Elaboración por folla de cálculo de documentos de xestión do comercio alimentario: facturas, albarás, cartas e correos electrónicos. Rutinas. Automatización de confección de documentos de xestión.
- Formateo de celas, ringleiras, columnas e follas de cálculo. Presentacións de folla de cálculo. Introducción de textos, códigos e imaxes.
- Valoración de custos financeiros e de amortización de préstamos mediante folla de cálculo. Representacións gráficas a partir de cálculos numéricos.
- Elaboración de táboas dinámicas e consolidación de datos.
- Presentación atractiva de documentos comerciais mediante folla de cálculo. Publicación en liña.

BC4. Mantemento e actualización de bases de datos relacionados coa actividade comercial alimentaria

- Elaboración e mantemento de bases de datos ofimáticas relacionais, de clientela, de produtos e de provedores.
- Creación, elaboración e actualización de rexistros de datos. Relacións. Ferramentas de xestión das relacións coa clientela a través da nube. *Customer Relationship Management* (CRM).
- Realización de consultas. Acceso á información. Presentación en liña amigable e atractiva. Accesibilidade.
- Listas de datos relacionais: introdución, ordenación e validación de datos nunha lista. Filtros de datos.
- Creación de formularios e informes.
- Elaboración de documentos a partir de bases de datos relacionais: consultas de datos das táboas.
- Aplicación da normativa legal en materia de protección de datos en bases de datos.

BC5. Organización da información e a documentación asociada á actividade comercial

- Determinación do sistema de clasificación, rexistro e arquivamento do comercio alimentario: en liña ou físico. Condicións específicas.
- Organización da documentación dixital en función do pedido e do/da cliente/a. Facilitade de acceso.

- Ordes de pedidos da clientela. Xestión e comprobación. Produtos alimentarios. Clientela. Forma de pagamento.
- Xestión de libros de rexistro de entrada e saída en soporte informático: documentos informáticos habituais, correspondencia e paquetería electrónica. Axenda e rastrexabilidade.
- Organización, arquivamento, doado acceso e niveis de protección. Documentación fiscal e de tesouraría. Aplicación de normativa de protección de datos e protección de documentos no arquivamento.

1.10.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á xestión informática da documentación comercial e á elaboración de materiais informativos e publicitarios de establecementos alimentarios.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais a empregar no desenvolvemento da programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden ao tratamento ofimático da información e a documentación do comercio alimentario:

- Xestión de rexistros electrónicos de provedores e de clientela mediante aplicacións de folla de cálculo e bases de datos.
- Realización de materiais comerciais informativos e publicitarios.
- Organización e xestión electrónica da información e documentos das actividades comerciais.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos ñ), o), q), r), s) t), v), w), x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais j), k), m), n), ñ), o), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Constitución de pequenos negocios alimentarios, Mercadotecnia do comercio alimentario, Atención comercial en negocios alimentarios, Seguridade alimentaria no comercio, Loxística de produtos alimentarios, Xestión dun comercio alimentario e Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Elaboración de proxectos, en pequenos grupos, de folletos publicitarios e informativos para a súa difusión, tanto en liña como impresos, en pequenos comercios de alimentación.
- Elaboración de proxectos, en grupos pequenos, de realización de documentos de xestión de existencias de produtos alimentarios, listaxes de provedores e clientela,

valoración de ingresos e custos, entre outros supostos, para a súa utilización integrada noutros módulos profesionais do ciclo formativo.

- Mantemento de bases de datos de produtos, provedores e clientela para a súa utilización noutros módulos profesionais do ciclo formativo.
- Organización e arquivamento da documentación por medio de aplicacións informáticas.

ProXecto

1.11 Módulo profesional: Xestión dun comercio alimentario

- Código: MP1615.
- Duración: 107 horas.

1.11.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Realiza actividades comerciais, económicas e monetarias, xestiona facturas e efectúa pagamentos.
 - CA1.1. Efectuáronse transaccións monetarias, físicas e en liña, xestionando os ingresos e os pagamentos das contas bancarias.
 - CA1.2. Emitíronse facturas correspondentes á venda de produtos alimentarios, segundo a lexislación establecida e atendendo a medidas de seguridade nas transaccións electrónicas.
 - CA1.3. Xestionáronse as facturas correspondentes ás compras, mediante o seu arquivamento, a realización do asento contable e a tramitación para o seu pagamento.
 - CA1.4. Caracterizáronse as facturas electrónicas e os requisitos para a súa aplicación.
 - CA1.5. Pagáronse as facturas, atendendo ás condicións pactadas coas empresas proveedoras.
 - CA1.6. Realizáronse devolucións á clientela a través da contabilización da operación.
 - CA1.7. Fixéronse modificacións nos prezos, nas calidades dos produtos, nos tickets e nas facturas emitidas orixinalmente configuradas no terminal punto de venda.
 - CA1.8. Simulouse a realización do cobramento de mercadorías a través do terminal punto de venda.
 - CA1.9. Comprobouse o arqueo de caixa e a conciliación bancaria a partir de datos de cobramentos e pagamentos.
- RA2. Xestiona os pedidos de produtos alimentarios e o seu envío, respectando as fases do proceso e a súa documentación.
 - CA2.1. Xestionáronse os pedidos a provedores, formalizando a comunicación e a documentación relativa a estes.
 - CA2.2. Caracterizáronse o procedemento e as fases da recepción de compras, en función dos provedores e dos acordos establecidos.
 - CA2.3. Caracterizáronse o procedemento e as fases da distribución dos pedidos, preparación e envío, en función da clientela e dos acordos establecidos.
 - CA2.4. Rexistrouse informaticamente a documentación asociada á recepción dos pedidos en liña ou presenciais.
 - CA2.5. Comprobouse a documentación asociada aos pedidos, garantindo que corresponde á demanda do/da cliente/a.
 - CA2.6. Clasificáronse os pedidos, atendendo á planificación das rutas de repartición, ás datas de recepción e de entrega, e ao tipo de alimentos.

- CA2.7. Caracterizouse o procedemento e a documentación en caso de devolución pola clientela de produtos expedidos, en función das condicións acordadas e a responsabilidade das partes.
- RA3. Planifica a tesouraría do comercio alimentario, identificando os parámetros que permiten realizar previsións de tesouraría e realizando os cálculos oportunos.
 - CA3.1. Planificouse o calendario de cobramentos e pagamentos do comercio alimentario, en función das necesidades, os compromisos e as obrigas de pagamento dun comercio alimentario.
 - CA3.2. Realizáronse as previsións de tesouraría tendo en conta os gastos, os ingresos e as continxencias da actividade comercial.
 - CA3.3. Calculáronse os custos financeiros reais dun comercio alimentario, os riscos de xestión de cobramento e a negociación de efectos comerciais, comparando tipos de xuro e amortizacións.
 - CA3.4. Calculáronse os custos anuais de persoal e seguridade social do pequeno comercio, en función do convenio sectorial e as taxas de cotización.
 - CA3.5. Calculáronse os gastos xerais da empresa, estimando os seus custos e relacionándoos coa actividade comercial.
 - CA3.6. Comprobouse diariamente que as vendas efectuadas teñan correspondencia cos ingresos en metálico ou tarxeta bancaria.
 - CA3.7. Comprobouse a organización dos documentos físicos e dixitais utilizados na compravenda de mercadorías do comercio alimentario, en función do proceso que cumpra seguir na súa xestión e os requisitos formais que deben cumprir.
- RA4. Realiza e supervisa a xestión de impostos e obrigas fiscais asociados ás operacións de compravenda de comercios alimentarios, aplicando a normativa fiscal e os procedementos de elaboración, presentación e conservación.
 - CA4.1. Supervisouse a formalización dos modelos do imposto do valor engadido (IVE), para a súa tramitación a Facenda, tendo en conta o gravame segundo o tipo de produto, o calendario fiscal e o modelo de empresa.
 - CA4.2. Analizouse a formalización dos modelos do imposto do valor engadido (IVE), para a súa tramitación a Facenda, tendo en conta o gravame segundo o tipo de produto, o calendario fiscal e o modelo de empresa.
 - CA4.3. Formalizáronse declaracións e liquidacións do IVE do negocio alimentario, segundo a normativa vixente e nos prazos establecidos.
 - CA4.4. Caracterizáronse as peculiaridades da recarga de equivalencia, en relación co comercio alimentario.
 - CA4.5. Caracterizáronse as obrigas informativas a Facenda en relación coas operacións efectuadas periodicamente.
 - CA4.6. Contabilizáronse os pagamentos do imposto da renda das persoas físicas (IRPF) e do imposto de sociedades (IS), en función da súa forma xurídica.
 - CA4.7. Caracterizáronse as obrigas laborais habituais no comercio alimentario.
 - CA4.8. Formalizáronse e actualizáronse os libros obrigatorios, voluntarios e de contabilidade do comercio alimentario, no tempo e na forma requiridos.
- RA5. Analiza o resultado económico das vendas, controla desviacións e establece accións correctoras.
 - CA5.1. Analizouse a rendibilidade das vendas de produtos alimentarios, en función do prezo de venda e da marxe de beneficio.

- CA5.2. Caracterizouse a estrutura dos ingresos e dos gastos para obter referencias de comportamento destes.
- CA5.3. Realizouse o control orzamentario identificando problemas potenciais, para xestionar de xeito máis efectivo os recursos do comercio alimentario nun período determinado.
- CA5.4. Calculáronse e valoráronse as posibles desviacións, comparando os resultados orzados cos reais.
- CA5.5. Analizáronse as causas das desviacións detectadas entre o volume de vendas previsto e o real e, de ser o caso, establecéronse as medidas correctoras necesarias.
- CA5.6. Valorouse a aplicación do beneficio obtido en melloras relativas á ampliación e á gama de produtos, aos servizos de atención á clientela e ao comercio electrónico, segundo a porcentaxe e o plan de negocio previsto.
- CA5.7. Aplicáronse métodos de control dos prezos de venda, xustificáronse as posibles desviacións e aplicáronse medidas correctoras.

1.11.2 Contidos básicos

BC1. Realización de actividades comerciais, económicas e monetarias nun comercio alimentario

- Xestión de contas bancarias: ingresos e pagamentos. Transaccións monetarias: físicas e en liña.
- Emisión de facturas de venda de produtos alimentarios. Lexislación. Medidas de seguridade nas transaccións electrónicas: cifraxa, sinatura dixital, certificados dixitais e DNI electrónico.
- Xestión de facturas de compras de produtos alimentarios. Arquivamento. Asentos contables, tramitación e pagamentos.
- Caracterización da factura electrónica. Requisitos.
- Pagamento de facturas a empresas proveedoras. Condicións pactadas.
- Contabilidade de devolucións efectuadas á clientela.
- Modificacións no terminal do punto de venda: nos prezos, nas calidades do produto, no ticket e nas facturas.
- Simulación do cobramento de mercadorías no terminal do punto de venda.
- Comprobación do arqueo de caixa e conciliación bancaria. Datos de cobramentos e pagamentos.

BC2. Xestión e envío de pedidos de produtos alimentarios

- Xestión de pedidos a provedores. Formalización da comunicación e da documentación.
- Caracterización de fases e procedementos na recepción de compras: provedores e acordos establecidos.
- Caracterización de fases e procedementos na distribución e no envío de pedidos. Preparación e envío. Clientela e acordos establecidos.
- Rexistro informático de documentación de recepción de pedidos.

- Comprobación da documentación de pedidos: albará e carta de portes.
- Clasificación de pedidos. Planificación: rutas, reparticións, datas de recepción e de entrega, e tipo de alimentos. Criterios.
- Caracterización do procedemento de devolucións. Documentación. Condicións acordadas e responsabilidade das partes.

BC3. Planificación da tesouraría do comercio alimentario

- Planificación do calendario de cobramentos e pagamentos do comercio alimentario. Compromisos e obrigas de pagamento do comercio alimentario.
- Realización de previsións de tesouraría. Conta de gastos e ingresos. Continxencias da actividade comercial alimentaria.
- Calculo de custos financeiros. Riscos de cobramento no comercio alimentario. Tipos de xuro bancarios e amortizacións.
- Negociación de efectos comerciais.
- Cálculo de custos anuais de persoal e seguridade social. Convenio sectorial do sector alimentario e taxas de cotización.
- Cálculo de gastos xerais da empresa. Subministración enerxética, seguros e equipamento. Custos.
- Comprobación de ingresos de vendas. Relación entre vendas e ingresos. Medios de pagamento: metálico e tarxetas bancarias Datáfono, móbil e sistemas de pagamento en liña.
- Organización de documentos físicos e dixitais da compravenda de produtos comercio alimentarios.

BC4. Realización da xestión de impostos e obrigas fiscais asociados ás operacións de compravenda en comercios alimentarios

- Análise da formalización dos modelos de IVE. Tipos de gravame: tipo de produto, calendario fiscal e modelo de empresa. Aplicación da normativa.
- Elaboración de declaracións e liquidacións do IVE: prazos establecidos.
- Caracterización das particularidades da recarga de equivalencia do comercio alimentario.
- Elaboración das obrigas informativas a Facenda. Calendario.
- Contabilización do imposto sobre a renda das persoas físicas (IRPF). Imposto de sociedades. Modalidades de tributación. Modelos. Obrigas laborais asociadas ao comercio alimentario. Altas e baixas de traballadores/as, nóminas e boletíns de cotización á Seguridade Social.
- Elaboración de libros obrigatorios, voluntarios e de contabilidade do comercio alimentario. Actualización de datos en tempo e forma: normativa.

BC5. Análise do resultado económico das vendas no comercio alimentario

- Análise de rendibilidade das vendas de produtos alimentarios. Prezos de venda e marxe de beneficio.

- Comportamento de ingresos e gastos. Estrutura.
- Planificación do control orzamentario. Problemas potenciais: identificación e xestión.
- Cálculo de desviacións orzamentarias: ingresos, gastos, prezo e man de obra. Análise. Resultados orzados e reais. Medidas correctoras.
- Análise de desviacións detectadas no volume de vendas. Causas internas, externas ou aleatorias. Medidas correctoras.
- Aplicación do beneficio. Melloras: ampliación de gama de produtos, servizos de atención á clientela e ao comercio electrónico.
- Aplicación de métodos de control de prezos de venda. Medidas correctoras.

1.11.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional dá resposta a unha serie de funcións do perfil profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios, correspondentes á xestión de pedidos, facturas e pagamentos, e control de desviacións.

As devanditas funcións, desenvolvidas nos procesos produtivos da empresa e encamiñadas a obter un produto ou prestar un servizo, serven de pauta para orientar na programación deste módulo profesional.

Os procesos esenciais que cómpre incluír na programación deste módulo profesional son os que se describen a seguir, e corresponden á xestión económica dun comercio alimentario:

- Planificación da tesouraría, facturación, cobramentos, pagamentos e control de desviacións.
- Xestión de pedidos, fases e documentación.

A formación deste módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais a), b), i), o), q), r), s), v), w) x) e y) do ciclo formativo, e as competencias profesionais, persoais e sociais a), b), f), k), m), n), ñ), q), r) e s). Xa que logo, ao estruturar a programación deben incorporarse aos contidos educativos (procedementais, conceptuais e actitudinais) das unidades didácticas e a súa posterior avaliación.

Debido á importancia de alcanzar os resultados de aprendizaxe establecidos, para a súa impartición é conveniente que as actividades de ensino e aprendizaxe se dediquen á adquisición das competencias citadas anteriormente, en coordinación cos módulos profesionais de Constitución de pequenos negocios alimentarios, Loxística de produtos alimentarios e Comercio electrónico en negocios alimentarios, deste ciclo formativo.

As ensinanzas que dean resposta ás competencias, aos resultados de aprendizaxe e aos contidos educativos deste módulo profesional desenvolverán as seguintes liñas de actuación:

- Elaboración e tramitación de documentación relacionada coas actividades comerciais habituais en pequenos comercios alimentarios.
- Formalización de impostos asociados ás operacións de compravenda de pequenos comercios.
- Emisión de facturas utilizando o software específico.
- Realización de cálculos para a planificación da tesouraría do comercio alimentario.
- Cálculo de desviacións económicas nun comercio alimentario.

1.12 Módulo profesional: Formación e orientación laboral

- Código: MP1616.
- Duración: 107 horas.

1.12.1 Unidade formativa 1: Prevención de riscos laborais

- Código: MP1616_12.
- Duración: 45 horas.

1.12.1.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Recoñece os dereitos e as obrigas das persoas traballadoras e empresarias relacionados coa seguridade e a saúde laboral.
 - CA1.1. Relacionáronse as condicións laborais coa saúde da persoa traballadora.
 - CA1.2. Distinguíronse os principios da acción preventiva que garanten o dereito á seguridade e á saúde das persoas traballadoras.
 - CA1.3. Apreciouse a importancia da información e da formación como medio para a eliminación ou a redución dos riscos laborais.
 - CA1.4. Comprenderonse as actuacións axeitadas ante situacións de emerxencia e risco laboral grave e inminente.
 - CA1.5. Valoráronse as medidas de protección específicas de persoas traballadoras sensibles a determinados riscos, así como as de protección da maternidade e a lactación, e de menores.
 - CA1.6. Analizáronse os dereitos á vixilancia e protección da saúde no sector do comercio alimentario.
 - CA1.7. Asumiuse a necesidade de cumprir as obrigas das persoas traballadoras en materia de prevención de riscos laborais.
- RA2. Avalía as situacións de risco derivadas da súa actividade profesional analizando as condicións de traballo e os factores de risco máis habituais do sector do comercio alimentario.
 - CA2.1. Determináronse as condicións de traballo con significación para a prevención nos contornos de traballo relacionados co perfil profesional de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA2.2. Clasificáronse os factores de risco na actividade e os danos derivados deles.
 - CA2.3. Clasificáronse e describíronse os tipos de danos profesionais, con especial referencia a accidentes de traballo e doenzas profesionais, relacionados co perfil profesional de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA2.4. Identificáronse as situacións de risco máis habituais nos contornos de traballo das persoas coa titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA2.5. Levouse a cabo a avaliación de riscos nun contorno de traballo, real ou simulado, relacionado co sector de actividade.

- RA3. Participa na elaboración dun plan de prevención de riscos e identifica as responsabilidades de todos os axentes implicados.
 - CA3.1. Valorouse a importancia dos hábitos preventivos en todos os ámbitos e en todas as actividades da empresa.
 - CA3.2. Clasificáronse os xeitos de organización da prevención na empresa en función dos criterios establecidos na normativa sobre prevención de riscos laborais.
 - CA3.3. Determináronse os xeitos de representación das persoas traballadoras na empresa en materia de prevención de riscos.
 - CA3.4. Identificáronse os organismos públicos relacionados coa prevención de riscos laborais.
 - CA3.5. Valorouse a importancia da existencia dun plan preventivo na empresa que inclúa a secuencia de actuacións para realizar en caso de emerxencia.
 - CA3.6. Estableceuse o ámbito dunha prevención integrada nas actividades da empresa, e determináronse as responsabilidades e as funcións de cadaquén.
 - CA3.7. Definiuse o contido do plan de prevención nun centro de traballo relacionado co sector profesional da titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA3.8. Proxectouse un plan de emerxencia e evacuación para unha pequena ou mediana empresa do sector de actividade do título.
- RA4. Determina as medidas de prevención e protección no contorno laboral da titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA4.1. Definíronse as técnicas e as medidas de prevención e de protección que se deben aplicar para evitar ou diminuír os factores de risco, ou para reducir as súas consecuencias no caso de materializarse.
 - CA4.2. Analizouse o significado e o alcance da sinalización de seguridade de diversos tipos.
 - CA4.3. Seleccionáronse os equipamentos de protección individual (EPI) axeitados ás situacións de risco atopadas.
 - CA4.4. Analizáronse os protocolos de actuación en caso de emerxencia.
 - CA4.5. Identificáronse as técnicas de clasificación de persoas feridas en caso de emerxencia, onde existan vítimas de diversa gravidade.
 - CA4.6. Identificáronse as técnicas básicas de primeiros auxilios que se deben aplicar no lugar do accidente ante danos de diversos tipos, así como a composición e o uso da caixa de urxencias.

1.12.1.2 Contidos básicos

BC1. Dereitos e obrigas en seguridade e saúde laboral

- Relación entre traballo e saúde. Influencia das condicións de traballo sobre a saúde.
- Conceptos básicos de seguridade e saúde laboral.
- Análise dos dereitos e das obrigas das persoas traballadoras e empresarias en prevención de riscos laborais.
- Actuación responsable no desenvolvemento do traballo para evitar as situacións de risco no seu contorno laboral.

- Protección de persoas traballadoras especialmente sensibles a determinados riscos.

BC2. Avaliación de riscos profesionais

- Análise de factores de risco ligados a condicións de seguridade, ambientais, ergonómicas e psicosociais.
- Determinación dos danos á saúde da persoa traballadora que se poden derivar das condicións de traballo e dos factores de risco detectados.
- Riscos específicos no sector do comercio alimentario en función das probables consecuencias, do tempo de exposición e dos factores de risco implicados.
- Avaliación dos riscos atopados en situacións potenciais de traballo no sector do comercio alimentario.

BC3. Planificación da prevención de riscos na empresa

- Xestión da prevención na empresa: funcións e responsabilidades.
- Órganos de representación e participación das persoas traballadoras en prevención de riscos laborais.
- Organismos estatais e autonómicos relacionados coa prevención de riscos.
- Planificación da prevención na empresa.
- Plans de emerxencia e de evacuación en contornos de traballo.
- Elaboración dun plan de emerxencia nunha empresa do sector.
- Participación na planificación e na posta en práctica dos plans de prevención.

BC4. Aplicación de medidas de prevención e protección na empresa

- Medidas de prevención e protección individual e colectiva.
- Protocolo de actuación ante unha situación de emerxencia.
- Aplicación das técnicas de primeiros auxilios.
- Actuación responsable en situacións de emerxencias e primeiros auxilios.

1.12.2 Unidade formativa 2: Equipos de traballo, dereito do traballo e da seguridade social, e procura de emprego

- Código: MP1616_22.
- Duración: 62 horas.

1.12.2.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Participa responsablemente en equipos de traballo eficientes que contribúan á consecución dos obxectivos da organización.
 - CA1.1. Identificáronse os equipos de traballo en situacións de traballo relacionadas co perfil de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios e valoráronse as súas vantaxes sobre o traballo individual.

- CA1.2. Determináronse as características do equipo de traballo eficaz fronte ás dos equipos ineficaces.
- CA1.3. Adoptáronse responsablemente os papeis asignados para a eficiencia e a eficacia do equipo de traballo.
- CA1.4. Empregáronse axeitadamente as técnicas de comunicación no equipo de traballo para recibir e transmitir instrucións e coordinar as tarefas.
- CA1.5. Determináronse procedementos para a resolución dos conflitos identificados no seo do equipo de traballo.
- CA1.6. Aceptáronse de forma responsable as decisións adoptadas no seo do equipo de traballo.
- CA1.7. Analizáronse os obxectivos alcanzados polo equipo de traballo en relación cos obxectivos establecidos, e coa participación responsable e activa dos seus membros.
- RA2. Identifica os dereitos e as obrigas que se derivan das relacións laborais, e recoñeceos en diferentes situacións de traballo.
 - CA2.1. Identificáronse o ámbito de aplicación, as fontes e os principios de aplicación do dereito do traballo.
 - CA2.2. Distinguíronse os principais organismos que interveñen nas relacións laborais.
 - CA2.3. Identificáronse os elementos esenciais dun contrato de traballo.
 - CA2.4. Analizáronse as principais modalidades de contratación e identificáronse as medidas de fomento da contratación para determinados colectivos.
 - CA2.5. Valoráronse os dereitos e as obrigas que se recollen na normativa laboral.
 - CA2.6. Determináronse as condicións de traballo pactadas no convenio colectivo aplicable ou, en ausencia deste, as condicións habituais no sector profesional relacionado co título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA2.7. Valoráronse as medidas establecidas pola lexislación para a conciliación da vida laboral e familiar, e para a igualdade efectiva entre homes e mulleres.
 - CA2.8. Analizouse o recibo de salarios e identificáronse os principais elementos que o integran.
 - CA2.9. Identificáronse as causas e os efectos da modificación, a suspensión e a extinción da relación laboral.
 - CA2.10. Identificáronse os órganos de representación das persoas traballadoras na empresa.
 - CA2.11. Analizáronse os conflitos colectivos na empresa e os procedementos de solución.
 - CA2.12. Identificáronse as características definitorias dos novos contornos de organización do traballo.
- RA3. Determina a acción protectora do sistema da seguridade social ante as continxencias cubertas, e identifica as clases de prestacións.
 - CA3.1. Valórouse o papel da seguridade social como pilar esencial do estado social e para a mellora da calidade de vida da cidadanía.
 - CA3.2. Delimitouse o funcionamento e a estrutura do sistema de seguridade social.
 - CA3.3. Identificáronse, nun suposto sinxelo, as bases de cotización dunha persoa traballadora e as cotas correspondentes a ela e á empresa.

- CA3.4. Determináronse as principais prestacións contributivas de seguridade social, os seus requisitos e a súa duración, e realizouse o cálculo da súa contía nalgúns supostos prácticos.
- CA3.5. Determináronse as posibles situacións legais de desemprego en supostos prácticos sinxelos, e realizouse o cálculo da duración e da contía dunha prestación por desemprego de nivel contributivo básico.
- RA4. Planifica o seu itinerario profesional seleccionando alternativas de formación e oportunidades de emprego ao longo da vida.
 - CA4.1. Valoráronse as propias aspiracións, motivacións, actitudes e capacidades que permitan a toma de decisións profesionais.
 - CA4.2. Tomouse conciencia da importancia da formación permanente como factor clave para a empregabilidade e a adaptación ás exixencias do proceso produtivo.
 - CA4.3. Valoráronse as oportunidades de formación e emprego noutros estados da Unión Europea.
 - CA4.4. Valorouse o principio de non-discriminación e de igualdade de oportunidades no acceso ao emprego e nas condicións de traballo.
 - CA4.5. Deseñáronse os itinerarios formativos profesionais relacionados co perfil profesional de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA4.6. Determináronse as competencias e as capacidades requiridas para a actividade profesional relacionada co perfil do título, e seleccionouse a formación precisa para as mellorar e permitir unha axeitada inserción laboral.
 - CA4.7. Identificáronse as principais fontes de emprego e de inserción laboral para as persoas coa titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
 - CA4.8. Empregáronse adecuadamente as técnicas e os instrumentos de procura de emprego.
 - CA4.9. Prevíronse as alternativas de autoemprego nos sectores profesionais relacionados co título.

1.12.2.2 Contidos básicos

BC1. Xestión do conflito e equipos de traballo

- Diferenciación entre grupo e equipo de traballo.
- Valoración das vantaxes e os inconvenientes do traballo de equipo para a eficacia da organización.
- Equipos no sector do comercio alimentario segundo as funcións que desempeñen.
- Dinámicas de grupo.
- Equipos de traballo eficaces e eficientes.
- Participación no equipo de traballo: desempeño de papeis, comunicación e responsabilidade.
- Conflito: características, tipos, causas e etapas.
- Técnicas para a resolución ou a superación do conflito.

BC2. Contrato de traballo

- Dereito do traballo.
- Organismos públicos (administrativos e xudiciais) que interveñen nas relacións laborais.
- Análise da relación laboral individual.
- Dereitos e deberes derivados da relación laboral.
- Análise dun convenio colectivo aplicable ao ámbito profesional da titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
- Modalidades de contrato de traballo e medidas de fomento da contratación.
- Análise das principais condicións de traballo: clasificación e promoción profesional, tempo de traballo, retribución, etc.
- Modificación, suspensión e extinción do contrato de traballo.
- Sindicatos e asociacións empresariais.
- Representación das persoas traballadoras na empresa.
- Conflitos colectivos.
- Novos contornos de organización do traballo.

BC3. Seguridade social, emprego e desemprego

- A seguridade social como pilar do estado social.
- Estrutura do sistema de seguridade social.
- Determinación das principais obrigas das persoas empresarias e das traballadoras en materia de seguridade social.
- Protección por desemprego.
- Prestacións contributivas da seguridade social.

BC4. Procura activa de emprego

- Coñecemento dos propios intereses e das propias capacidades formativo-profesionais.
- Importancia da formación permanente para a traxectoria laboral e profesional das persoas coa titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
- Oportunidades de aprendizaxe e emprego en Europa.
- Itinerarios formativos relacionados coa titulación de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
- Definición e análise do sector profesional do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios.
- Proceso de toma de decisións.
- Proceso de procura de emprego no sector de actividade.
- Técnicas e instrumentos de procura de emprego.

1.12.3 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional contén a formación necesaria para que o alumnado se poida inserir laboralmente e desenvolver a súa carreira profesional no sector do comercio alimentario.

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais q), r), s), t), u), v), w) e y) do ciclo formativo, e as competencias m), n), ñ), o), p), q) e s).

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo han versar sobre:

- Manexo das fontes de información para a elaboración de itinerarios formativo-profesionalizadores, en especial no referente ao sector do comercio alimentario.
- Posta en práctica de técnicas activas de procura de emprego:
 - Realización de probas de orientación e dinámicas sobre as propias aspiracións, competencias e capacidades.
 - Manexo de fontes de información, incluídos os recursos de internet para a procura de emprego.
 - Preparación e realización de cartas de presentación e currículos (potenciarase o emprego doutros idiomas oficiais na Unión Europea no manexo de información e elaboración do currículo Europass).
- Familiarización coas probas de selección de persoal, en particular a entrevista de traballo.
- Identificación de ofertas de emprego público ás que se pode acceder en función da titulación, e resposta á súa convocatoria.
- Formación de equipos na aula para a realización de actividades mediante o emprego de técnicas de traballo en equipo.
- Estudo das condicións de traballo do sector do comercio alimentario a través do manexo da normativa laboral, dos contratos máis comunmente utilizados e do convenio colectivo de aplicación no sector do comercio alimentario.
- Superación de calquera forma de discriminación no acceso ao emprego e no desenvolvemento profesional.
- Análise da normativa de prevención de riscos laborais que lle permita a avaliación dos riscos derivados das actividades desenvolvidas no sector produtivo, así como a colaboración na definición dun plan de prevención para a empresa e das medidas necesarias para a súa posta en práctica.

O correcto desenvolvemento deste módulo exige a disposición de medios informáticos con conexión a internet e que polo menos dúas sesións de traballo semanais sexan consecutivas.

1.13 Módulo profesional: Formación en centros de traballo

- Código: MP1617.
- Duración: 410 horas.

1.13.1 Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

- RA1. Identifica a estrutura e a organización da empresa, relacionándoa coa comercialización dos produtos alimentarios e co tipo de servizo que presta.
 - CA1.1. Identificáronse a estrutura organizativa da empresa e as funcións de cada área.
 - CA1.2. Comparouse a estrutura da empresa coas organizacións empresariais tipo existentes no sector.
 - CA1.3. Identificáronse os elementos que constitúen a rede lóxística da entidade (empresas proveedoras, persoas compradoras, sistemas de produción e almacenaxe, etc.).
 - CA1.4. Relacionáronse as características do servizo e o perfil das persoas compradoras co desenvolvemento da actividade empresarial.
 - CA1.5. Identificáronse os procedementos de traballo no desenvolvemento da prestación de servizo.
 - CA1.6. Valoráronse as competencias necesarias dos recursos humanos para o desenvolvemento óptimo da actividade.
 - CA1.7. Valorouse a idoneidade das canles de difusión máis frecuentes nesta actividade.
- RA2. Amosa hábitos éticos e laborais no desenvolvemento da súa actividade profesional, de acordo coas características do posto de traballo e cos procedementos establecidos na empresa.
 - CA2.1. Recoñeceuse e xustificouse a disposición persoal e temporal necesaria no posto de traballo.
 - CA2.2. Recoñecéronse e xustificáronse as actitudes persoais (puntualidade, empatía, etc.) e profesionais (orde, limpeza, responsabilidade, etc.) necesarias para o posto de traballo.
 - CA2.3. Recoñecéronse e xustificáronse os requisitos actitudinais ante a prevención de riscos na actividade profesional.
 - CA2.4. Recoñecéronse e xustificáronse os requisitos actitudinais referidos á calidade na actividade profesional.
 - CA2.5. Recoñecéronse e xustificáronse as actitudes relacionadas co propio equipo de traballo e coa xerarquía establecida na empresa.
 - CA2.6. Recoñecéronse e xustificáronse as actitudes relacionadas coa documentación das actividades realizadas no ámbito laboral.
 - CA2.7. Recoñecéronse e xustificáronse as necesidades formativas para a inserción e reinserción laboral no ámbito científico e técnico do bo facer profesional.

- CA2.8. Identificáronse as normas de prevención de riscos laborais e os aspectos fundamentais da Lei de prevención de riscos laborais de aplicación na actividade profesional.
- CA2.9. Puxéronse en marcha os equipamentos de protección individual segundo os riscos da actividade profesional e as normas da empresa.
- CA2.10. Mantívose unha actitude de respecto polo ambiente nas actividades desenvolvidas.
- CA2.11. Mantivéronse organizados, limpos e libres de obstáculos o posto de traballo e a área correspondente ao desenvolvemento da actividade.
- CA2.12. Responsabilizouse do traballo asignado, interpretando e cumprindo as instrucións recibidas.
- CA2.13. Estableceuse unha comunicación eficaz coa persoa responsable en cada situación e cos membros do equipo.
- CA2.14. Coordinouse co resto do equipo, comunicando as incidencias relevantes.
- CA2.15. Valorouse a importancia da súa actividade e a necesidade de adaptación aos cambios de tarefas.
- CA2.16. Responsabilizouse da aplicación das normas e dos procedementos no desenvolvemento do seu traballo.
- RA3. Participa nas accións de comercialización, dinamización e presentación de produtos alimentarios para a venda en lineais, mostradores e expositores.
 - CA3.1. Participouse na elaboración de accións do plan de márketing da empresa alimentaria, achegando propostas de mellora.
 - CA3.2. Participouse na planificación, a supervisión e a valoración de promocións internas e provedores.
 - CA3.3. Participouse na supervisión da localización dos elementos atractivos de decoración, publicitarios e de cartelaría, atendendo á agrupación de alimentos por sectores e zonas frías e quentes, e ás zonas de circulación.
 - CA3.4. Participouse na supervisión e no control da disposición dos produtos alimentarios, seguindo pautas de promoción, restrexabilidade, localización e reposición que a empresa determinara.
 - CA3.5. Realizouse o seguimento dos lotes de produtos segundo o proveedor e o destino nos lineais e nas seccións, facilitando o control de calidade e o rendemento das vendas.
 - CA3.6. Participouse na supervisión da situación dos equipamentos do establecemento facilitando os desprazamentos de persoas e mercadorías para a distribución áxil dos produtos, atendendo ás necesidades de cada sección.
 - CA3.7. Participouse na supervisión da exposición de alimentos perecedoiros e non perecedoiros en mostradores e vitrinas.
- RA4. Participa na atención comercial en establecementos alimentarios en función do tipo de clientela e provedores, e da súa relación cos produtos de venda.
 - C41.1. Participouse na atención comercial e na información á clientela e a provedores, respondendo ás continxencias.
 - C41.2. Asesorouse a clientela acerca do produto alimentario demandado (características, beneficios e prezos) e das políticas da empresa (tempos de entrega, xeitos de pagamento e descontos).

- C41.3. Transmitíuselle á clientela confianza na atención realizada en función dos compromisos adquiridos (pedido, prazo de entrega e prezo convido).
- C41.4. Atendéronse e tramitáronse reclamacións e suxestións utilizando a canle e o protocolo adecuado a cada situación, respectando a normativa básica en materia de consumo.
- C41.5. Participouse na xestión de pedidos a provedores, formalizando a comunicación e a documentación relativa.
- C41.6. Propuxéronse melloras relativas a queixas e reclamacións, co fin de realimentar as decisións sobre provedores e produtos, e sobre a propia atención do establecemento.
- C41.7. Valorouse o grao de satisfacción da clientela en función dos servizos e dos produtos ofrecidos e as prestacións do establecemento.
- C41.8. Participouse na venda en liña de produtos alimentarios.
- RA5. Colabora na supervisión das condicións óptimas de preparación e conservación dos produtos expostos, aplicando a normativa na seguridade alimentaria.
 - CA5.1. Participouse no control e na valoración da aplicación dos procedementos de manipulación de alimentos establecidos na empresa.
 - CA5.2. Supervisouse a aplicación das medidas de hixiene persoal e de vestiario requiridas na manipulación de alimentos.
 - CA5.3. Colaborouse na supervisión da obtención, a preparación e o envasamento de produtos frescos en función das súas características, o seu destino culinario e os requisitos da clientela.
 - CA5.4. Verificouse a rastrexabilidade e o estado dos produtos alimentarios, comprobando que a etiquetaxe se corresponda coas características que o fabricante debe cumprir en materia da normativa de salubridade.
 - CA5.5. Participouse na supervisión dos procedementos de actuación ante a contaminación cruzada, os riscos e as toxiinfeccións de orixe alimentaria.
 - CA5.6. Participouse na planificación dos tratamentos de desratización, desinsectación e desinfección (DDD), así como dos controis que preveñen os perigos potenciais físicos, químicos e biolóxicos.
 - CA5.7. Elaborouse e actualizouse a documentación asociada a un plan de autocontrol de APPCC dun comercio alimentario, e verificouse que as medidas correctivas propostas arranxen as incidencias detectadas.
 - CA5.8. Seguíronse pautas no tratamento dos SANDACH cumprindo a normativa nas fases da súa manipulación, almacenamento, recollida e transporte.
- RA6. Colabora na recepción, a almacenaxe e a distribución dos produtos alimentarios.
 - CA6.1. Colaborouse na recepción do pedido, verificando a documentación asociada e o estado da mercadoría recibida canto a cantidade, prazo de entrega, calidade, prezo, control de temperatura, embalaxe e envasamento.
 - CA6.2. Participouse na supervisión da adecuada zonificación do almacén, en función de que os produtos alimentarios sexan conxelados, frescos, refrixerados, ou non perecedoiros.
 - CA6.3. Aplicouse o procedemento de devolución de mercadorías a provedores, segundo o protocolo da empresa.
 - CA6.4. Valorouse a sinalización do almacén da empresa atendendo á súa finalidade e á súa seguridade.

- CA6.5. Colaborouse na supervisión do procedemento de envíos a domicilio, verificando as condicións que deben cumprir os medios de transporte.
- CA6.6. Contribuíuse á comprobación da documentación utilizada en caso de devolución polo/pola cliente/a dun produto expedido.
- CA6.7. Supervisouse o rexistro informático asociado á documentación da recepción, o almacenamento e a distribución de mercadorías.
- CA6.8. Colaborouse na actualización de inventarios.
- RA7. Realiza actividades comerciais, económicas e monetarias relativas á xestión de pedidos e a súa documentación.
 - CA7.1. Colaborouse na emisión e na tramitación de facturas correspondentes á venda de produtos alimentarios.
 - CA7.2. Participouse na supervisión das modificacións de prezos, calidades dos produtos, tickets e facturas configuradas no terminal punto de venda.
 - CA7.1. Participouse na elaboración da documentación informatizada de pedidos, albará, carta de portes, etc., aplicando os protocolos establecidos na empresa.
 - CA7.3. Colaborouse na planificación do calendario de cobramentos e pagamentos do comercio alimentario, en función das necesidades, os compromisos e as obrigas de pagamento do comercio alimentario.
 - CA7.4. Realizáronse tarefas diarias de comprobación das vendas efectuadas e os seus correspondentes cobramentos, verificando o arqueio de caixa.
 - CA7.5. Elaboráronse e presentáronse documentos comerciais de xestión do comercio alimentario, tales como facturas e correos electrónicos, aplicando follas de cálculo e deseños atractivos.
 - CA7.6. Levouse a cabo a orde de pedido do/da cliente/a, comprobando que a documentación se adecúe ao establecido (produtos alimentarios, datos do/da cliente/a, xeito de pagamento, etc.).

1.13.2 Orientacións pedagóxicas

Este módulo profesional contribúe a completar todas as competencias do título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios e os obxectivos xerais do ciclo formativo, tanto os alcanzados no centro educativo como os de difícil consecución nel.

2. Anexo II

A) Espazos mínimos

Espazo formativo	Superficie en m ² (30 alumnos/as)	Superficie en m ² (20 alumnos/as)	Grao de utilización
Aula polivalente.	60	40	50 %
Taller de tenda de alimentación. (1)	210	180	30 %
Taller de almacén alimentario. (1)	100	75	20 %

(1) Estes espazos poden ser substituídos por unha tenda de alimentación ou un almacén alimentario non situados no centro educativo.

- A consellería con competencias en materia de educación poderá autorizar unidades para menos de trinta postos escolares, polo que será posible reducir os espazos formativos proporcionalmente ao número de alumnos e alumnas, tomando como referencia para a determinación das superficies necesarias as cifras indicadas nas columnas segunda e terceira da táboa.
- O grao de utilización expresa en tanto por cento a ocupación en horas do espazo prevista para a impartición das ensinanzas no centro educativo, por un grupo de alumnado, respecto da duración total destas.
- Na marxe permitida polo grao de utilización, os espazos formativos establecidos poden ser ocupados por outros grupos de alumnos e alumnas que cursen o mesmo ou outros ciclos formativos, ou outras etapas educativas.
- En todo caso, as actividades de aprendizaxe asociadas aos espazos formativos (coa ocupación expresada polo grao de utilización) poderán realizarse en superficies utilizadas tamén para outras actividades formativas afíns.

B) Equipamentos mínimos

Equipamento
– Equipamentos audiovisuais. – Equipamentos informáticos instalados en rede, con conexión a internet. – Moblaxe de aula. – Aplicacións informáticas de propósito xeral. – Terminal de punto de venda (TPV). Software TPV. – Aplicacións informáticas de xestión de almacén e loxística. – Aplicacións informáticas de xestión administrativa: paquetes integrados de xestión de persoal, compravenda e contabilidade – Escaparate. – Vitrinas expositoras con sistema de refrixeración. – Mostradores de carnicaría, chacinaría e polaría. – Mostrador de peixaría. – Expositores. Lineais para produtos alimentarios perecedeiros e non perecedeiros. – Mesas e tallos de traballo para carnicaría e chacinaría. – Vertedoiros e lavamáns. – Cestas e carros. – Carretas para o transporte de produtos alimentarios. – Equipamentos de protección individual (EPI). – Caixa de primeiros auxilios. – Office. – Vestuarios.

Equipamento
– Equipamento electromecánico. Cortadoras. Picadoras. Envasadoras ao baleiro. Balanzas. – Utensilios de camizaría, de chacinaría, de peixaría e para a manipulación de froitas e verduras. – Dispositivos para o tratamento de residuos – Equipamento para la manipulación e transporte interno de produtos alimentarios. – Equipamentos para a preparación e a expedición de pedidos.

ProXecto

3. Anexo III

A) Especialidades do profesorado con atribución docente nos módulos profesionais do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios

Módulo profesional	Especialidade do profesorado	Corpo
▪ MP0156. Inglés.	Inglés	Catedráticos/as de ensino secundario. Profesorado de ensino secundario.
▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.	Organización e Xestión Comercial.	Catedráticos/as de ensino secundario. Profesorado de ensino secundario.
▪ MP1607. Mercadotecnia do comercio alimentario.	Organización e Xestión Comercial.	Catedráticos/as de ensino secundario. Profesorado de ensino secundario.
▪ MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación.	Procesos Comerciais.	Profesorado técnico de formación profesional.
▪ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	Organización e Xestión Comercial.	Catedráticos/as de ensino secundario. Profesorado de ensino secundario.
▪ MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio.	Cociña e Pastelería. Operacións e Equipamentos de Elaboración de Produtos Alimentarios.	Profesorado técnico de formación profesional.
	Profesorado especialista.	
▪ MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.	Cociña e Pastelería. Operacións e Equipamentos de Elaboración de Produtos Alimentarios.	Profesorado técnico de formación profesional.
	Profesorado especialista.	
▪ MP1612. Loxística de produtos alimentarios.	Procesos Comerciais.	Profesorado técnico de formación profesional.
▪ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	Procesos Comerciais.	Profesorado técnico de formación profesional.
▪ MP1614. Ofimática aplicada ao comercio alimentario.	Procesos Comerciais.	Profesorado técnico de formación profesional.
▪ MP1615. Xestión dun comercio alimentario.	Organización e Xestión Comercial.	Catedráticos/as de ensino secundario. Profesorado de ensino secundario.
▪ MP1616. Formación e orientación laboral.	Formación e Orientación Laboral.	Catedráticos/as de ensino secundario. Profesorado de ensino secundario.

B) Titulacións habilitantes para os efectos de docencia

Corpos	Especialidades	Titulacións
▪ Profesorado de ensino secundario.	Formación e Orientación Laboral	– Diplomado/a en Ciencias Empresariales. – Diplomado/a en Relacións Laborais – Diplomado/a en Traballo Social. – Diplomado/a en Educación Social. – Diplomado/a en Xestión e Administración Pública.
	Organización e Xestión Comercial.	– Diplomado/a en Ciencias Empresariales.

Corpos	Especialidades	Titulacións
Profesorado técnico de formación profesional.	Cociña y Pastelería.	– Técnico/a superior en Dirección de Cociña. – Técnico/a superior en Restauración. – Técnico/a especialista en Hostalaría.

C) Titulacións requiridas para a impartición dos módulos profesionais que conforman o título para os centros de titularidade privada e doutras administracións distintas da educativa, e orientacións para a Administración educativa

Módulos profesionais	Titulacións
▪ MP0156. Inglés. ▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios. ▪ MP1607. Mercadotecnia do comercio alimentario. ▪ MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación. ▪ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. ▪ MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio. ▪ MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados. ▪ MP1612. Loxística de produtos alimentarios. ▪ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. ▪ MP1614. Ofimática aplicada ao comercio alimentario. ▪ MP1615. Xestión dun comercio alimentario. ▪ MP1616. Formación e orientación laboral.	▪ Licenciado/a, enxeñeiro/a, arquitecto/a ou o título de grao correspondente, ou outros equivalentes.

D) Titulacións habilitantes para efectos de docencia para a impartición dos módulos profesionais que conforman o título para os centros de titularidade privada e doutras administracións distintas da educativa, e orientacións para a Administración educativa

Módulos profesionais	Titulacións
▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios. ▪ MP1607. Mercadotecnia do comercio alimentario. ▪ MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación. ▪ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. ▪ MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio. ▪ MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados. ▪ MP1612. Loxística de produtos alimentarios. ▪ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. ▪ MP1614. Ofimática aplicada ao comercio alimentario. ▪ MP1615. Xestión dun comercio alimentario. ▪ MP1616. Formación e orientación laboral.	▪ Diplomado/a, enxeñeiro/a técnico/a, arquitecto/a técnico/a ou outros títulos equivalentes.
▪ MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio. ▪ MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.	▪ Técnico/a superior en Dirección de Cociña. ▪ Técnico/a superior en Restauración. ▪ Técnico/a especialista en Hostalaría.

4. Anexo IV

A) Validacións entre módulos profesionais de títulos establecidos ao abeiro da Lei orgánica 1/1990 (LOXSE) e os establecidos no título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios ao abeiro da Lei orgánica 2/2006

Módulos profesionais incluídos nos ciclos formativos establecidos na LOXSE	Módulos profesionais do ciclo formativo (LOE): Técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios
Administración e xestión dun pequeno establecemento comercial. ▪ Ciclo formativo de grao medio de Comercio.	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios
Administración, xestión e comercialización na pequena empresa. (calquera ciclo formativo)	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
Organización e xestión dunha explotación agraria familiar. ▪ Ciclo formativo de grao medio de Explotacións Agrarias Extensivas. (Actividades Agrícolas). ▪ Ciclo formativo de grao medio de Explotacións Gandeiras. (Actividades Agrícolas). ▪ Ciclo formativo de grao medio de Explotacións Agrícolas Intensivas. (Actividades Agrícolas). ▪ Ciclo formativo de grao medio de Xardinaria. (Actividades Agrícolas). ▪ Ciclo formativo de grao medio de Traballos Forestais e de Conservación do Medio Natural. (Actividades Agrícolas).	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
Organización e xestión dunha pequena empresa de actividades de tempo libre e socioeducativas. ▪ Ciclo formativo de grao superior de Animación de Actividades Físicas e Deportivas. (Actividades Físicas e Deportivas). ▪ Ciclo formativo de grao superior de Animación Sociocultural. (Servizos Socioculturais e á Comunidade). ▪ Ciclo formativo de grao superior de Animación Turística. (Hostalaría e Turismo).	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
Organización e xestión dunha empresa agraria. ▪ Ciclo formativo de grao superior de Xestión e Organización de Empresas Agropecuarias. (Actividades Agrícolas). ▪ Ciclo formativo de grao superior de Xestión e Organización dos Recursos Naturais e Paisaxísticos. (Actividades Agrícolas).	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
Ciclo formativo completo de grao medio de Xestión Administrativa. (Administración).	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.

B) Validacións entre módulos profesionais establecidos ao abeiro da Lei orgánica 2/2006 (LOE) e os doutros títulos establecidos no título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios

Formación achegada	Formación para validar
Módulos profesionais e ciclos formativos aos que pertencen	Módulos profesionais para validar
MP1227. Xestión dun pequeno comercio. ▪ Ciclo formativo de grao medio de Actividades Comerciais.	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
Empresa e iniciativa emprendedora. (calquera ciclo formativo)	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.

Formación achegada	Formación para validar
Módulos profesionais e ciclos formativos aos que pertencen	Módulos profesionais para validar
Ciclo formativo completo de grao superior de Administración e Finanzas. (Administración e Xestión).	MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
Ciclo formativo completo de grao superior de procesos e calidade na Industria Alimentaria. (Industrias Alimentarias).	MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio.
MP0931. Márketing Dixital. - Ciclo formativo de grao superior de Xestión de Vendas e Espazos Comerciais. - Ciclo formativo de grao superior de Márketing e Publicidade.	MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.
Ciclo formativo Completo de grao medio de Actividades Comerciais.	MP1615. Xestión dun comercio alimentario.

C) Validacións entre módulos profesionais establecidos no título de técnico en Comercialización de Produtos Alimentarios e os doutros títulos establecidos ao abeiro da Lei orgánica 2/2006 (LOE)

Formación achegada	Formación para validar
Módulos profesionais	Módulos profesionais para validar e ciclos formativos aos que pertencen
- MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios. (*) - MP1615. Xestión dun comercio alimentario. (*)	MP1227. Xestión dun pequeno comercio. Ciclo formativo de grao medio de Actividades Comerciais.
MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.	Empresa e iniciativa emprendedora (calquera ciclo formativo).
MP1607. Mercadotecnia do comercio alimentario.	MP1226. Márketing na actividade comercial. Ciclo formativo de grao medio de Actividades Comerciais.
MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	MP1234. Servizos de atención comercial. Ciclo formativo de grao medio de Actividades Comerciais.
- MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. (*) - MP1614. Ofimática aplicada ao comercio alimentario. (*)	MP0437. Comunicación empresarial e atención á clientela. Ciclo formativo de grao medio de Xestión Administrativa. (Administración e Xestión).
MP1612. Loxística de produtos alimentarios.	MP1228. Técnicas de almacén. Ciclo formativo de grao medio de Actividades Comerciais.
- MP1612. Loxística de produtos alimentarios. (*) - MP1615. Xestión dun comercio alimentario. (*)	MP1229. Xestión de compras. Ciclo formativo de grao medio de Actividades Comerciais.
Ciclo Formativo completo.	MP0146. Venda e comercialización de produtos alimentarios. - Ciclo formativo de grao medio de Aceites de Oliva e Viños. (Industrias Alimentarias) - Ciclo formativo de grao medio de Elaboración de Produtos Alimenticios. (Industrias Alimentarias).
Ciclo Formativo completo.	MP0413. Comercialización de produtos agroecolóxicos. Ciclo formativo de grao medio de Producción agroecolóxica. (Agraria).

(*) Requirirase achegar simultaneamente a formación nos módulos profesionais para ter dereito á validación.

5. Anexo V

A) Correspondencia das unidades de competencia acreditadas consonte o establecido no artigo 8 da Lei orgánica 5/2002, do 19 de xuño, cos módulos profesionais para a súa validación

Unidades de competencia acreditadas	Módulos profesionais validables
UC2104_2: Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.	MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.
- UC0239_2: Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través das diferentes canles de comercialización. (*) - UC0241_2: Executar as accións de servizo de atención á clientela e as persoas consumidoras e usuarias. (*)	MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.
UC0260_2: Preelaborar e conservar toda clase de alimentos.	MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.
- UC2106_2: Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio. (*) - UC1015_2: Xestionar e coordinar as operacións de almacén. (*) - UC1792_2: Xestionar a prevención de riscos laborais en pequenos negocios. (*)	MP1612. Loxística de produtos alimentarios.

(*) Requírase achegar as unidades de competencia simultaneamente para a correspondencia establecida.

B) Correspondencia dos módulos profesionais coas unidades de competencia para a súa acreditación

Módulos profesionais superados	Unidades de competencia acreditables
MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.	UC2104_2: Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.
- MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación. (*) - MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. (*)	UC2105_2 Organizar e animar el punto de venda dun pequeno comercio.
- MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. (*) - MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. (*)	- UC0239_2: Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través das diferentes canles de comercialización. - UC0241_2: Executar as accións de servizo de atención á clientela e as persoas consumidoras e usuarias.
- MP1612. Loxística de produtos alimentarios. (*) - MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio. (*) - MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados. (*)	- UC2106_2: Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio. - UC1015_2: Xestionar e coordinar as operacións de almacén. - UC1792_2: Xestionar a prevención de riscos laborais en pequenos negocios. - UC0260_2: Preelaborar e conservar toda clase de alimentos.

(*) A correspondencia establecida esixe a achega simultánea dos módulos profesionais.

6. Anexo VI

Organización dos módulos profesionais do ciclo formativo de grao medio de Comercialización de Produtos Alimentarios para o réxime ordinario

Curso	Módulo	Duración	Especialidade do profesorado
1º	▪ MP0156. Inglés.	160	Inglés
1º	▪ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.	107	Organización e Xestión Comercial.
1º	▪ MP1607. Mercadotecnia do comercio alimentario.	107	Organización e Xestión Comercial.
1º	▪ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	107	Organización e Xestión Comercial.
1º	▪ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	133	Procesos Comerciais.
1º	▪ MP1614. Ofimática aplicada ao comercio alimentario.	132	Procesos Comerciais.
1º	▪ MP1615. Xestión dun comercio alimentario.	107	Organización e Xestión Comercial.
1º	▪ MP1616. Formación e orientación laboral.	107	Formación e Orientación Laboral.
Total 1º (FCE)		960	
2º	▪ MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación.	105	Procesos Comerciais.
2º	▪ MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio.	105	Cociña e Pastelería. Operacións e Equipamentos de Elaboración de Produtos Alimentarios. Profesorado especialista.
2º	▪ MP1611. Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.	245	Cociña e Pastelería. Operacións e Equipamentos de Elaboración de Produtos Alimentarios. Profesorado especialista.
2º	▪ MP1612. Loxística de produtos alimentarios.	175	Procesos Comerciais.
Total 2º (FCE)		630	
2º	▪ MP1617. Formación en centros de traballo.	410	

7. Anexo VII

Organización dos módulos profesionais en unidades formativas de menor duración

Módulo profesional	Unidades formativas	Duración
■ MP1606. Constitución de pequenos negocios alimentarios.	■ MP1606_12. Iniciativa emprendedora e constitución dun negocio alimentario.	32
	■ MP1606_22. Plan de investimentos e de financiamento dun negocio alimentario.	75
■ MP1608. Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación.	■ MP1608_12. Organización da distribución e supervisión da exposición dos produtos alimentarios.	63
	■ MP1608_22. Accións promocionais en establecementos de alimentación e montaxe de elementos de animación e publicitarios.	42
■ MP1610. Seguridade e calidade alimentaria no comercio.	■ MP1610_12. Seguridade e hixiene no comercio alimentario.	70
	■ MP1610_22. Calidade alimentaria no comercio.	35
■ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	■ MP1613_12. Planificación e estratexias de márketing dixital en negocios alimentarios.	33
	■ MP1613_22. Constitución, xestión, mantemento e valoración do comercio en liña de produtos alimentarios.	100
■ MP1616. Formación e orientación laboral.	■ MP1616_12. Prevención de riscos laborais.	45
	■ MP1616_22. Equipos de traballo, dereito do traballo e da seguridade social, e procura de emprego.	62