



DECRETO 105/2021, de 1 de septiembre, por el que se establece el currículo del título de Técnico en comercialización de productos alimentarios en la Comunidad Autónoma de Extremadura. (2021040133)

El Estatuto de Autonomía de Extremadura, en redacción dada por Ley Orgánica 1/2011, de 28 de enero, en su artículo 10.1.4 atribuye a la Comunidad Autónoma la competencia de desarrollo normativo y ejecución en materia de educación, en toda su extensión, niveles y grados, modalidades y especialidades. En particular, el régimen, organización y control de los centros educativos, del personal docente, de las materias de interés regional, de las actividades complementarias y de las becas con fondos propios.

Mediante Real Decreto 1801/1999, de 26 de noviembre, se traspasan a la Comunidad Autónoma de Extremadura funciones y servicios en materia de enseñanza no universitaria.

La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, establece que las Administraciones educativas desarrollarán el currículo de los títulos de formación profesional, a partir del currículo básico y en las condiciones establecidas en su artículo 6.4. Los centros docentes desarrollarán y completarán, en su caso y según lo establecido por las administraciones educativas, el currículo de las diferentes etapas y ciclos en uso de su autonomía tal como se recoge en el capítulo II del título V de la citada ley.

La Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, establece en el artículo 10.1 que la Administración General del Estado, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 149.1. 30.^a y 7.^a de la Constitución, y previa consulta al Consejo General de la Formación Profesional, determinará los títulos, los certificados de profesionalidad y demás ofertas formativas, que constituirán las ofertas de formación profesional referidas al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.

La Ley 4/2011, de 7 de marzo, de Educación de Extremadura, establece en su artículo 70.2 que el currículo será determinado por la Administración educativa, en el marco de la normativa básica estatal.

El Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, regula en el artículo 9 la estructura de los títulos de la formación profesional, tomando como base el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social.

Asimismo, el artículo 7 del citado real decreto establece que el perfil profesional de los títulos incluirá la competencia general, las competencias profesionales, personales y sociales, las cualificaciones y, en su caso, las unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título.



Por Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo. La competencia general que se le atribuye a este título consiste en desarrollar actividades comerciales en establecimientos alimentarios físicos y online, relacionadas con la planificación comercial, la gestión de la logística de almacenaje, distribución y reposición de productos alimentarios, la supervisión de las secciones de venta de alimentos perecederos y no perecederos, y de atención comercial a clientes y proveedores; siguiendo criterios de calidad y actuando según la normativa de prevención de riesgos, seguridad alimentaria y protección del consumidor.

En virtud de todo lo cual, previo informe del Consejo Escolar de Extremadura y del Consejo de Formación Profesional de Extremadura, a propuesta de la Consejera de Educación y Empleo, previa deliberación el Consejo de Gobierno en su sesión de 1 de septiembre de 2021,

DISPONGO:

Artículo 1. Objeto y ámbito de aplicación.

El presente decreto tiene por objeto establecer el currículo correspondiente al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios en la Comunidad Autónoma de Extremadura.

Artículo 2. Marco general de la formación.

Los aspectos relativos a la identificación del título, el perfil y el entorno profesionales, las competencias, la prospectiva del título en el sector, los objetivos generales, los accesos y vinculación con otros estudios, la correspondencia de módulos profesionales con las unidades de competencia incluidas en el título y las titulaciones equivalentes a efectos académicos, profesionales y de docencia, son los que se definen en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo. (BOE núm. 85, de 7 de abril de 2018).

Artículo 3. Módulos profesionales.

Los módulos profesionales que constituyen el ciclo formativo son los siguientes:

Los incluidos en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, es decir:

- 1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
- 1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.
- 1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.
- 1609. Atención comercial en negocios alimentarios.
- 1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.
- 1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.



- 1612. Logística de productos alimentarios.
- 1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.
- 1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.
- 1615. Gestión de un comercio alimentario.
- 0156. Inglés.
- 1616. Formación y orientación laboral.
- 1617. Formación en centros de trabajo.

Artículo 4. Aspectos del currículo.

1. La contribución a la competencia general y a las competencias profesionales, personales y sociales, los objetivos expresados en términos de resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación, y las orientaciones pedagógicas del currículo del ciclo formativo para los módulos profesionales relacionados en el artículo 3 de este decreto son los definidos en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo.
2. Los contenidos de los módulos relacionados en el artículo 3 de este decreto se incluyen en el anexo I del presente decreto.

Artículo 5. Organización modular y distribución horaria.

La duración de este ciclo formativo es de 2000 horas, distribuidas en dos cursos académicos.

La distribución de cada uno de los cursos, la duración y asignación horaria semanal de cada uno de los módulos profesionales que conforman estas enseñanzas se concretan en el anexo II de este decreto.

Artículo 6. Desarrollo curricular.

1. Los centros educativos, en virtud de su autonomía pedagógica, concretarán y desarrollarán las enseñanzas correspondientes al título de Técnico en comercialización de productos alimentarios mediante la elaboración de un proyecto curricular del ciclo formativo que responda a las necesidades del alumnado y a las características concretas del entorno socioeconómico, cultural y profesional, en el marco del proyecto educativo del centro.
2. El equipo docente responsable del desarrollo del ciclo formativo elaborará las programaciones para los distintos módulos profesionales. Estas programaciones didácticas deberán contener, al menos, la adecuación de las competencias profesionales, personales y sociales al contexto socioeconómico y cultural dentro del centro educativo y a las características del alumnado, la distribución y el desarrollo de los contenidos, la metodología de carácter general y los criterios sobre el proceso de evaluación, así como los materiales didácticos.

**Artículo 7. Evaluación.**

1. El profesorado evaluará los aprendizajes del alumnado, los procesos de enseñanza y su propia práctica docente.
2. La evaluación del alumnado se realizará atendiendo a los resultados de aprendizaje y sus criterios de evaluación establecidos para los diferentes módulos profesionales, así como los objetivos generales del ciclo formativo.
3. Dada la estructura modular de los ciclos formativos la evaluación de los aprendizajes del alumnado se realizará por módulos profesionales.
4. El alumnado que obtenga una evaluación positiva en todos los módulos profesionales correspondientes al ciclo formativo obtendrá el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios.
5. Por otra parte, para la evaluación, promoción y acreditación de la formación establecida en este decreto se atenderá a las normas dictadas al efecto por la Consejería competente en materia de educación.

Artículo 8. Convalidaciones, exenciones y correspondencias.

1. Las convalidaciones de módulos profesionales de los títulos de formación profesional establecidos al amparo de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, con los módulos profesionales de los títulos establecidos al amparo de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, son las establecidas en el Real Decreto 1085/2020, de 9 de diciembre, por el que se establecen convalidaciones de módulos profesionales de los títulos de Formación Profesional del sistema educativo español y las medidas para su aplicación, y se modifica el Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.
2. En los términos del artículo 38 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, quienes tengan acreditada oficialmente alguna unidad de competencia que forme parte del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales tendrán convalidados los módulos profesionales correspondientes según se establezca en la norma que regule cada título o cursos de especialización. Además de lo anterior, y de acuerdo con el artículo 38.1.c) del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, quienes hubieran superado el módulo profesional de Formación y Orientación Laboral establecido al amparo de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, podrá ser objeto de convalidación siempre que se acredite haber superado el módulo profesional de Formación y Orientación Laboral al amparo de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, y se acredite la



formación establecida para el desempeño de las funciones de nivel básico de la actividad preventiva, expedida de acuerdo con la normativa vigente.

3. De acuerdo con lo establecido en el artículo 39.1 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, podrá determinarse la exención total o parcial del módulo profesional de Formación en Centros de Trabajo por su correspondencia con la experiencia laboral, siempre que se acredite una experiencia correspondiente al trabajo a tiempo completo de un año, relacionada con los estudios profesionales respectivos.
4. La correspondencia de las unidades de competencia acreditadas con los módulos profesionales que conforman las enseñanzas del título de Técnico en comercialización de productos alimentarios para su convalidación o exención queda determinada en el Anexo V A) del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo.
5. La correspondencia de los módulos profesionales que conforman las enseñanzas de este título con las unidades de competencia para su acreditación queda determinada en el Anexo V B) del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Artículo 9. Metodología didáctica.

1. La metodología didáctica debe adaptarse a las peculiaridades colectivas del grupo, así como a las peculiaridades individuales.
2. La tutoría, la orientación profesional y la formación para la inserción laboral, forman parte de la función docente y serán desarrolladas de modo que al finalizar el ciclo formativo el alumnado alcance la madurez académica y profesional. Corresponde a los equipos educativos la programación de actividades encaminadas a conseguir la optimización de los procesos de formación del alumnado.
3. La función docente incorporará la formación en prevención de riesgos laborales, tecnologías de la información y la comunicación, igualdad, fomento de la cultura emprendedora y la creación y gestión de empresas, dentro de cada módulo profesional y serán consideradas como áreas prioritarias.

Artículo 10. Especialidades del profesorado.

Las especialidades del profesorado de los Cuerpos de Catedráticos de Enseñanza Secundaria, de Profesores de Enseñanza Secundaria y de Profesores Técnicos de Formación Profesional, según proceda, con atribución docente en los módulos profesionales relacionados en el artículo 3 son las establecidas en el Anexo III A) del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el



que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo. Las titulaciones requeridas al profesorado de los centros de titularidad privada o de titularidad pública de otras Administraciones distintas de las educativas para impartir dichos módulos son las que se concretan en el Anexo III C) del referido Real Decreto.

Artículo 11. Espacios y equipamientos.

1. Los espacios y equipamientos necesarios para el desarrollo de las enseñanzas de este ciclo formativo son los que se definen en el artículo 11 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de Técnico en comercialización de productos alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo.
2. Los espacios formativos establecidos podrán ser ocupados por diferentes grupos de estudiantes que cursen el mismo u otros ciclos formativos, o etapas educativas.
3. Los diversos espacios formativos identificados no deben diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Disposición adicional primera. Calendario de implantación.

De acuerdo con lo dispuesto en la disposición final segunda del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, el currículo establecido por este decreto se implantará en el curso escolar 2021/2022 para los módulos profesionales de primer curso y en el 2022/2023 para el resto de módulos.

Disposición adicional segunda. Oferta en régimen a distancia.

Los módulos profesionales que forman las enseñanzas de este ciclo formativo podrán ofertarse a distancia, siempre que se garantice que el alumnado puede conseguir los resultados de aprendizaje de los mismos.

Disposición adicional tercera. Unidades formativas.

1. Con el fin de promover la formación a lo largo de la vida, la Consejería con competencias en materia de educación podrá configurar mediante orden los módulos profesionales incluidos en este título en unidades formativas de menor duración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6.2 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio.
2. Las unidades formativas que conformen cada módulo profesional deben incluir la totalidad de los contenidos de dichos módulos. Cada módulo no podrá dividirse en más de cuatro unidades formativas ni éstas tener una duración inferior a 30 horas.



3. Las unidades formativas superadas podrán ser certificadas con validez en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Extremadura. La superación de todas las unidades formativas que componen un módulo profesional dará derecho a la certificación del correspondiente módulo profesional con validez en todo el territorio nacional.

Disposición adicional cuarta. Otras organizaciones y distribuciones de los módulos profesionales.

Se autoriza al titular de la Consejería competente en materia de educación para reordenar mediante orden la distribución de los módulos profesionales establecidos en la normativa que determina los currículos de los ciclos formativos de la familia profesional de Comercio y Marketing, o de otras familias, con el fin de poner en práctica iniciativas o proyectos experimentales propiciados por centros autorizados por dicha Administración educativa, manteniendo los contenidos y las horas anuales atribuidas a cada módulo profesional en los currículos vigentes de los ciclos formativos objeto de la experiencia.

Disposición final primera. Habilitación normativa.

Se faculta al titular de la Consejería competente en materia de educación para el desarrollo y ejecución del presente decreto.

Disposición final segunda. Entrada en vigor.

El presente decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de Extremadura.

Mérida, 1 de septiembre de 2021.

La Consejera de Educación y Empleo,

MARÍA ESTHER GUTIÉRREZ MORÁN

El Presidente de la Junta de Extremadura,

GUILLERMO FERNÁNDEZ VARA

**ANEXO I****MÓDULOS PROFESIONALES**

MÓDULO PROFESIONAL: CONSTITUCIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS ALIMENTARIOS.

CÓDIGO: 1606

Duración: 100 horas.

Contenidos:

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



2. Elaboración de planes de inversión en el comercio alimentario:

- Valoración de ubicación física del comercio alimentario. Información del entorno. Precios.
- Valoración de ubicación virtual del comercio alimentario. Segmentos de población, nichos de oportunidad.
- Valoración de costes y necesidades de equipamiento. Objetivos a corto y medio plazo. Equipamiento (mobiliario, equipos, sistema de cobro y terminal punto de venta, entre otros). Determinación y costes. Alquiler y compra.
- Elaboración de planes de sostenibilidad. Gasto energético, consumo de agua, innovación tecnológica y el mantenimiento Plan de sostenibilidad, Gastos. Previsiones. Tipos de gastos: energético, consumo de agua, equipamiento sostenible, innovación tecnológica y mantenimiento, entre otros.
- Valoración de las posibilidades de costes de innovación y calidad del negocio alimentario.
- Estimación de costes de adquisición de equipamiento. Compra o alquiler.
- Valoración de necesidades y costes de recursos humanos. Objetivos a corto y largo plazo.
- Elaboración del plan de inversiones. Necesidades de recursos humanos y
- Materiales.
- Métodos y técnicas para seleccionar la ubicación del local comercial.
- Comercios competidores del entorno: productos ofertados, relación calidad producto-precio, condiciones de pago, estrategias de marketing, servicios al
- Público y requerimientos exigidos para su funcionamiento.
- Métodos de obtención de información de la competencia: observación directa y encuestas.
- Canales de distribución: tipos y características.
- Escritos de solicitud de ofertas y presupuestos.



3. Realización de planes financieros de comercio alimentario:

- Determinación de fuentes de financiación externas. Costes e ingresos.
- Fuentes de financiación ajena: préstamos, leasing, renting, créditos u otras, y propias.
- Valoración de la rentabilidad de la autofinanciación.
- Valoración de la financiación bancaria. Amortización. Tipos y plazos de devoluciones.
- Determinación de las necesidades de inversión para la apertura del negocio alimentario.
- Decisión de compra o alquiler del local y otros activos.
- Valoración de las ayudas públicas y privadas. Financiación. Tramitación y pliego de condiciones. Ayudas a la contratación según tipo de trabajadores y puestos de trabajo. Públicas y privadas. Subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de una pyme.
- Negociación del pago de impuestos. Tipo de impuestos: locales y estatales. Previsión de liquidez para el pago.
- Elaboración de planes económico-financieros, estructura de documentación básica, previsión de ventas, gastos de explotación, previsión de Tesorería, cuenta de pérdidas y ganancias provisionales; balance de situación provisional.

4. Realización de la viabilidad económica y social de una pequeña empresa de comercio alimentario:

- Análisis de viabilidad económica: Ratios de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez:
 - Ratios económico-financieros: de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez.
 - Cálculo e interpretación de ratios económico-financieros básicos.
 - Cuentas Anuales, Balance de Situación, y Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Modelos normalizados de cuentas anuales para PYMES.
- Viabilidad social corporativa de un negocio alimentario:



- Criterios de buenas prácticas empresariales, valores éticos, sociales y respeto al medioambiente.
 - Ventajas y fortalezas del comercio de proximidad. Otras formas de distribución de productos alimentarios.
 - Análisis de la sostenibilidad de la empresa:
 - Economía del bien común.
 - Responsabilidad social corporativa.
 - Buena práctica.
 - Balance social
 - Gestión interna del comercio alimentario:
 - Fidelidad y permanencia de los empleados en el puesto de trabajo.
 - Rentabilidad económica de la permanencia en el puesto de trabajo. Perfil profesional y nivel técnico.
5. Constitución y puesta en marcha de un comercio alimentario:
- Formas jurídicas de un comercio alimentario: tipos, características, obligaciones formales y tratamiento fiscal:
 - Empresa individual: responsabilidad y obligaciones formales.
 - Sociedad limitada: responsabilidad y obligaciones formales.
 - Sociedad anónima: responsabilidad y obligaciones formales.
 - Cooperativas, sociedades laborales y otras.
 - Responsabilidad empresarial. Selección de la forma jurídica idónea.
 - Gestión de trámites administrativos específicos para la constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación. Entidades facilitadoras de la gestión.
 - Puntos de asesoramiento al emprendedor. Sistemas de información para realizar trámites de constitución y puesta en marcha de una empresa.



- Cálculo de gastos de constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación. Gastos municipales. Otros.
- Formalización de la documentación de inicio de la actividad comercial.
- Procedimientos de presentación telemática y física. Creación de una empresa en Extremadura.

MÓDULO PROFESIONAL: MERCADOTECNIA DEL COMERCIO ALIMENTARIO.

CÓDIGO: 1607

Duración: 100 horas.

Contenidos:

1. Elaboración de planes de marketing de comercialización alimentaria:

- Plan de marketing: elaboración y estructura. Estudio de mercado. Tipos de marketing. El marketing mix: política de producto alimentario, precio, distribución y comunicación.
- Análisis DAFO de ideas de negocio alimentario.
- Productos alimentarios asociados a la idea de negocio: características y estacionalidad. Potencial de ventas.
- Comercios competidores del entorno: productos ofertados, relación calidad-producto-precio, condiciones de pago, estrategias de marketing, servicios al público y requerimientos exigidos para su funcionamiento. Horarios, ofertas y promociones, y otros aspectos relacionados con los usos y costumbres, entre otros.
- Estudio de mercado. Análisis del entorno. Público objetivo y competidores. Poder adquisitivo, gustos, hábitos del público objetivo. El estudio del comportamiento de la persona consumidora. Determinantes externos del comportamiento de compra: entorno económico, político y legal, culturas y subculturas, clase social, grupo social, familia, ocupación, organización y personal de venta.
- Métodos de obtención de información de la competencia: observación directa y encuestas. Evolución del entorno:
- Factores y variables del macroentorno.

- Comerciales. Actuación.
 - Estrategias de comunicación: tipos y características. Inversión en publicidad. Soportes de la acción publicitaria. Promoción de ventas:
 - Objetivos y efectos sobre el consumo.
 - Campaña promocional: fases y diseño.
 - Instrumentos promocionales utilizados en el sector alimentario.
 - Formas publicitarias específicas:
 - Publicidad en el lugar de venta: carteles, paquetería.
 - Prospección de distribuidores. Necesidades. Condiciones.
 - Empresas proveedoras: condiciones de venta. Técnicas de selección.
 - Canales de distribución: tipos y características.
 - Cálculo de precios. Precio provisional. Factores que influyen en el precio de venta.
 - Elaboración de planes de marketing mix. Acciones: precio, producto, distribución y comunicación.
2. Programación de acciones de comunicación básicas en comercios alimentarios:
- Determinación de objetivos de comunicación en los negocios alimentarios. Público objetivo. Estrategias empresariales. Elementos básicos de comunicación.
 - Determinación de acciones de marketing mix de un comercio alimentario. Finalidad. Tipos y formas. Producto, precio y distribución.
 - Determinación de necesidades, medios y soportes según acciones de comunicación establecidas.
 - Programación de la acción publicitaria en comercialización alimentaria. Tipo de negocio, estacionalidad, entorno. Técnicas de marketing directo.
 - Técnicas de promoción en comercios alimentarios.
 - Propuesta de acciones de promoción a nuevos segmentos de mercado.



3. Determinación de precios de venta de productos alimentarios:

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

4. Establecimiento de formas y canales de distribución de productos para comercios alimentarios:

- Planificación de la distribución de productos del comercio alimentario: Venta tradicional, online y autoservicio. Tipo de producto. Estructura y tipos.
- Selección de canales de distribución de productos alimentarios. Formas de intermediación comercial. Funciones y tipos. La franquicia. Factores condicionantes en la elección de la forma y canal de distribución.
- Estrategias de distribución. Relación de la empresa fabricante con la red de venta.
- Cálculo del coste de distribución según el tipo de producto alimentario. Transporte. Almacenamiento. Seguros, comisiones y márgenes comerciales.
- Cumplimentación de contratos de intermediación comercial.



- Valoración de la eficacia y rapidez de los canales de distribución. Satisfacción del cliente.

5. Valoración de las acciones de marketing de la comercialización alimentaria:

- Criterios de valoración de las acciones promocionales. Objetivos obtenidos y previstos. Indicadores.
- Índices y ratios económico financieros.
- Valoración de la eficacia de una acción de comunicación. Indicadores.
- Cálculo de ratios comerciales de control de resultados de la acción de marketing: margen bruto, tasa de marca, stock medio, rotación del stock y rentabilidad bruta, entre otros. Aplicaciones informáticas específicas.
- Análisis de resultados. Medición de la rentabilidad del producto. Instrumentos de medición:
 - Herramientas electrónicas e informáticas de comportamiento de lineales.
 - Ratios de gestión de productos.
 - Ratio de productividad del lineal.
 - Ratio de beneficio del lineal.
- Valoración de la imagen de empresa. Satisfacción del cliente.
- Valoración de acciones promocionales. Fidelización y retroalimentación. Nuevas líneas de marketing.

MÓDULO PROFESIONAL: DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN COMERCIOS DE ALIMENTACIÓN.

CÓDIGO: 1608

Duración: 130 horas.

Contenidos:

1. Organización de la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta:
 - Distribución de la superficie de venta. Implantación de las secciones de productos alimenticios.



- Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Condiciones establecidas para la ubicación. Normativa vigente comercial y de seguridad e higiene.
- Estructura del surtido de productos alimentarios. Métodos de determinación del surtido.
- Gestión de la categoría de productos. Umbral de supresión de referencias.
- Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos.
- Técnicas comerciales sobre la ubicación de productos alimentarios en los lineales y escaparates, y elementos informativos y publicitarios en el punto de venta. Optimización de lineales (lineal óptimo y lineal mínimo)
- Ubicación de equipamientos en el comercio alimentario. Desplazamiento. Carretillas, cestas y carros.
- Supervisión del estado y mantenimiento de cestas y carros. Normas de seguridad alimentaria y de prevención de riesgos en la distribución de la superficie de la tienda.

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

- Programación de reposición de productos no perecederos. Estacionalidad y caducidad. Rotación de productos. Lineales, góndolas y expositores.
- Criterios comerciales de diseño y decoración de puntos de venta. Distribución de productos.
- Supervisión de la colocación de elementos visuales en lineales y puntos de venta. Operatividad.
- Control de accesibilidad a los productos no perecederos del lineal. Identificación y visibilidad de marca y etiquetado.
- Cartelería: informativa, de ofertas y promociones.
- Agrupación de productos no perecederos por zonas, familias y efectos visuales.
- Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de los clientes.
- Seguimiento de lotes de productos según proveedores y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.



3. Supervisión de la exposición de productos frescos en mostradores y vitrinas:
- Productos frescos y su colocación en expositores y mostradores. Rotación y reposición. Normativa higiénico-sanitaria.
 - Productos cárnicos. Criterios de colocación: Despiezado, procedencia y categoría, entre otros.
 - Productos perecederos. Localización y adquisición. Agrupación en mostradores y armarios. Familias de productos. Elementos de animación: Móviles y visuales.
 - Supervisión de limpieza y tratamiento de armarios y cámara frigoríficos.
 - Supervisión de la cadena de frío y calidad del producto. Control de temperatura.
 - Supervisión del aspecto visual y organoléptico de los productos frescos. Tratamientos de los productos en los mostradores: agua rociada, hielo y otros.
 - Transporte de suministros a expositores. Tipos.
 - Selección, instalación y funcionamiento de elementos informáticos para el control de colas en las secciones de productos frescos.
 - Establecimiento de sistemas de pesaje automáticos.
4. Determinación de acciones promocionales en establecimientos de alimentación:
- Técnicas de Incentivación de ventas. Acciones promocionales: Necesidades comerciales y presupuesto.
 - Valoración del resultado de las acciones promocionales. Objetivos comerciales.
 - Presentación de ofertas de productos alimentarios. Vales descuento. Normativa de protección del consumidor.
 - Presentación de catas de nuevos productos y marcas.
 - Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.
 - Captación de clientes. Iluminación de sectores de productos.
 - Programación y ejecución de campañas: objetivos, coste, duración, seguimiento, y análisis de resultados.



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

- Agrupación de alimentos: Sectores, zonas frías y calientes. Elementos de decoración, publicitarios y cartelería.
- Animación a la venta. Emisión de videos, clips publicitarios y demostrativos.
- Supervisión de la elaboración de carteles. Elementos informativos y decorativos, y su ubicación.
- Creación de mensajes visuales. Técnicas de diseño de mensajes visuales: Programas ofimáticos.
- Supervisión de montaje de elementos decorativos. Legislación sobre prevención de riesgos laborales. Seguridad de clientes y trabajadores.
- Composición y montaje de elementos ornamentales y carteles en escaparates y expositores. Criterios estéticos y comerciales.
- Control de iluminación. Tipos de iluminación. Ambiental y directa.

MÓDULO PROFESIONAL: ATENCIÓN COMERCIAL EN NEGOCIOS ALIMENTARIOS.

CÓDIGO: 1609

Duración: 100 horas.

Contenidos:

1. Determinación de líneas de actuación comercial en establecimientos alimentarios:
 - Organización del departamento de ventas del comercio alimentario. Imagen de marca, producto, tipo de cliente y objetivos comerciales.
 - Factores que condicionan la organización de las ventas en comercios alimentarios.
 - Personal de venta: Determinación del tamaño del equipo. Funciones y responsabilidades. Motivación.
 - Planificación de las ventas. Objetivos y acciones. Plan de atención comercial. Fases del proceso de venta.



- Acciones de formación, motivación y promoción del personal del comercio alimentario. Objetivos.
- Elaboración del argumentario de ventas. Puntos fuertes y débiles. Tipo y comportamiento del cliente:
- Manual del personal de venta: información interna, externa, comercial.
- Argumentario: objetivos, contenido y estructura.
- Protocolo de atención al cliente: Quejas y reclamaciones. Normativa de protección del consumidor.
- Mejora de la atención comercial. Retroalimentación.

2. Supervisión de la transmisión de información comercial al cliente:

- Supervisión de protocolos de atención al cliente. Técnicas de comunicación en negocios alimentarios: Verbales y no verbales. Características del cliente. Resolución de contingencias.
- Supervisión de la atención telefónica. Protocolos, finalidad y técnicas de locución.
- Habilidades de comunicación.
- La informática en las comunicaciones no verbales.
- Protocolos de recepción de clientes. Técnicas de utilización e interpretación de la comunicación no verbal: expresiones, gestos, posturas, movimientos e imagen personal.
- Asesoramiento a clientes de productos alimentarios: características, beneficios y precios, y de políticas de empresa: tiempos de entrega, formas de pago, descuentos. Transmisión de confianza. Compromisos (pedido, plazo de entrega, precio convenido).
- Valoración de la apariencia de los empleados, lugar y productos ofertados.
- Valoración de la atención al cliente. Tiempo de dedicación y espera.

3. Atención de reclamaciones y sugerencias del cliente en comercios alimentarios:

- Protocolo de devoluciones, sugerencias, quejas y reclamaciones. Cumplimentación de documentación y tramitación.



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

4. Gestión de la atención comercial con los proveedores:

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

5. Valoración de la eficacia del servicio de atención comercial:

- Establecimiento de los estándares de calidad. Atención comercial en negocios alimentarios.



- Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- Técnicas de fidelización del cliente. Empatía y asertividad.
- Valoración del servicio.
- Valoración de incidencias en el comercio alimentario. Estrategias y criterios de mejora.
- Gestión de incidencias y reclamaciones. Clasificación y posibles tratamientos.
- Control de calidad del servicio de atención comercial. Métodos y herramientas.
- Valoración de la retroalimentación de los procesos de tramitación de quejas y reclamaciones. Formas y plazos de resolución de quejas. Contraste de resultados.
- Estrategias y técnicas de fidelización de clientes. Promociones y regalos.
- Entrega a domicilio de los productos adquiridos, protocolo de actuación: recogida de los productos, conservación hasta su entrega en el domicilio del cliente y entrega correcta.
- Valoración de la satisfacción de los clientes. Servicios, productos ofertados y prestaciones.

MÓDULO PROFESIONAL: SEGURIDAD Y CALIDAD ALIMENTARIA EN EL COMERCIO.

CÓDIGO: 1610

Duración: 135 horas.

Contenidos:

1. Elaboración, realización y seguimiento de planes de limpieza de los equipos e instalaciones utilizados en comercios alimentarios:
 - Concepto y planes de PCH (Prácticas Correctas de Higiene): contenidos y mínimos y tipos de planes.
 - Requisitos higiénico-sanitarios: equipos, utillaje e instalaciones en la manipulación de alimentos.
 - Prevención de riesgos laborales:
 - Equipos de protección individual (EPI)

- Medidas preventivas de higiene personal y vestuario. Normativa básica.
 - Primeros auxilios.
 - Organización de los equipos de limpieza y desinsectación: procedimientos, personal, productos, desinfectantes y equipos de limpieza y desinfección (L+D).
 - Planificación y tratamientos de desratización, desinsectación y desinfección (DDD). Frecuencia y normativa.
 - Supervisión y comprobación de la calidad higiénico-sanitaria en la limpieza de equipos e instalaciones.
 - Supervisión del registro de incidencias del plan de limpieza y desinfección.
 - Verificación de medidas correctivas propuestas.
 - Valoración de los peligros de contaminación química asociados a la manipulación y almacenamiento de productos de limpieza, desinfección y tratamientos DDD.
 - Procedimientos para la recogida y retirada de residuos. Plan de gestión de residuos. Manual de calidad. Documentación. Reducción, reutilización y reciclado.
2. Establecimiento de sistemas de autocontrol de seguridad alimentaria basado en el APPCC y control de la trazabilidad:
- Documentación y trazabilidad del alimento a comercializar. Origen, etapas y destino.
 - Controles de peligros potenciales: físicos, químicos y biológicos. Detección de peligros.
 - Puntos críticos de control. Límite crítico.
 - Establecimiento de medidas de control y acciones correctivas. Seguridad del sistema.
 - Aplicación de normativa voluntaria del sector alimentario: BRC, IFS, UNE-EN ISO 9001:2000, UNE-EN ISO 22000: 2005.
 - Guías de buenas prácticas de higiene alimentaria y medioambiental.
 - Elaboración y actualización de la documentación asociada a un APCC.
 - Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico (APCC)



- Análisis en laboratorio, auditorías y verificaciones de los equipos de medida.
 - Documentación y registros de un sistema de seguridad alimentaria.
3. Establecimiento y supervisión de las condiciones higiénico-sanitarias en la manipulación de alimentos y de los peligros asociados a los malos hábitos higiénicos:
- Procedimientos en la manipulación de alimentos. Aplicación de normativa higiénico-sanitaria.
 - Establecimiento de medidas preventivas.
 - Controles higiénico-sanitarios.
 - Enfermedades transmitidas por los alimentos. Alertas y brotes de origen alimentario. La información al consumidor.
 - Protocolos de actuación frente a alertas y brotes sanitarios. Intercambio rápido de información.
 - Protocolo de actuación frente a contaminaciones cruzadas. Riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario. Identificación del punto crítico o lote origen de la alteración.
 - Condiciones higiénico-sanitarias. Propuestas de mejora y aportaciones del personal.
 - Protocolo de recogida de muestras testigo. Método, identificación, características de la muestra. Recipientes. Tiempo de conservación de la muestra.
 - Información al consumidor. Gestión de caducidades. Control de alergias e intolerancias alimentarias en los consumidores por fallos en la información al consumidor y por contaminación cruzada.
4. Gestión del tratamiento de los residuos y subproductos de origen animal no destinados al consumo humano (SANDACH) de forma selectiva:
- Plan de control de residuos generados en el establecimiento comercial. Tipos, clasificación y transporte.
 - Tratamiento de SANDACH. Requisitos normativos: manipulación, almacenamiento, recogida y transporte.
 - Clasificación según tipos de residuos, origen, estado, reciclaje, depuración y tratamiento. Contenedores de SANDACH.



- Supervisión de las técnicas de recogida de productos caducados. Tratamiento y gestión.
 - Control de las no-conformidades. Acciones correctivas relacionadas con la gestión de los residuos.
 - Supervisión de la señalización y maniobra de las zonas de ubicación de contenedores. Diferenciación según peligrosidad, tipo y provisionalidad, entre otros.
5. Establecimiento de los sistemas que determinan la calidad de los productos alimentarios expuesto para la venta:
- Planificación y verificación de las acciones de calidad según productos alimentarios: frescos, perecederos, sostenibles y ecológicos.
 - Acciones de no conformidad. Condiciones, ofertas y sección de ventas.
 - Determinación del estado de los productos frescos. Condiciones organolépticas.
 - Determinación del estado de los productos sostenibles: de comercio justo y de gourmet.
 - Valoración del estado y etiquetado de los productos para clientes con enfermedades, intolerancias y alergias alimentarias. Patologías: diabetes, hipertensión, hipercolesterolemia, entre otros. Intolerancias: Celiacos, a la lactosa y al huevo, entre otras). Fecha de caducidad y el tipo de envasado. Etiquetado de productos. Etiquetado de informe nutricional. Componentes: descriptores genéricos, propiedades saludables y alérgenos.
 - Determinación del estado de los productos no perecederos: envasado, y fechas óptimas de consumo.
 - Determinación y comprobación del estado de bebidas y licores: color, textura, aspecto visual, añada, temperatura, entre otros.
 - Valoración de la calidad de los productos alimentarios. Satisfacción del cliente. Criterios comerciales.

MÓDULO PROFESIONAL: PREPARACIÓN Y ACONDICIONAMIENTO DE PRODUCTOS FRESCOS Y TRANSFORMADOS.

CÓDIGO: 1611

Duración: 200 horas.

Contenidos:



1. Supervisión y obtención de porciones y preparaciones de carne y derivados cárnicos:
 - Herramientas y maquinaria de corte de piezas cárnicas y de charcutería: Tipos, características y uso.
 - Comprobación del estado de los productos cárnicos. Aroma y color.
 - Técnicas de deshuesado y despiezado de canales y piezas cárnicas. Aplicaciones y usos culinarios.
 - Supervisión y elaboración de derivados cárnicos frescos: Carne picada, adobada y salchichas frescas. Destino culinario y características del animal.
 - Tipos de corte de piezas y derivados cárnicos. Fileteado y porcionado. Aplicaciones y usos culinarios. Piezas nobles del ibérico
 - Exposición en mostradores de piezas y productos cárnicos: conservación fresca y atractivo visual.
 - Supervisión del envasado del producto cárnico y sus derivados. Características y requerimientos del cliente.
 - Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.
2. Supervisión y obtención de porciones, preparaciones y elaboraciones de pescados y mariscos:
 - Herramientas y maquinaria de corte de piezas de pescados o mariscos: Tipos, características y uso.
 - Comprobación del estado de pescados y mariscos. Características organolépticas, estacionalidad, tallas mínimas y estado de conservación.
 - Supervisión y limpieza de pescado: desescamado, pelado, descabezado, eviscerado y desespinado. Fileteado y troceado
 - Obtención de porciones de pescado. Destino culinario y tipos de pescados. Aplicaciones y usos culinarios.
 - Exposición en mostradores de pescados: conservación fresca y atractivo visual.
 - Preparación de mariscos: tamaño, forma, calidad, tipo y destino culinario.



- Supervisión del envasado de pescados y mariscos. Métodos de envasado.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

3. Supervisión y elaboración de bandejas de frutas y verduras:

- Herramientas y maquinaria para la manipulación de vegetales Tipos, características y uso.
- Comprobación de frutas y verduras: tipos, características.
- Supervisión de la exposición de frutas y verduras en mostradores expositores y bandejas. Estacionalidad, calidad y calibre. Propiedades y conservación.
- Supervisión de la presentación y troceado de frutas y verduras.
- Elaboración de bandejas.
- Características y requerimientos del cliente.
- Envasado de frutas y verduras.
- Medidas de seguridad y condiciones higiénico-sanitarias.

4. Preparación y asesoramiento de productos alimentarios:

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



- Denominaciones de Origen Protegida, Indicación Geográfica Protegida y otros sellos de calidad. Productos extremeños de calidad.

5. Realiza el etiquetado de productos frescos:

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

MÓDULO PROFESIONAL: LOGÍSTICA DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS.

CÓDIGO: 1612

Duración: 155 horas.

Contenidos:

1. Establecimiento de las condiciones de recepción de alimentos de un comercio alimentario:
 - Procedimiento de revisión de pedidos. Cantidad, plazo de entrega, calidad y precio.
 - Verificación de la trazabilidad de los productos alimentarios.
 - Comprobación de la documentación y etiquetado. Comprobación del estado del embalaje y temperatura de los productos transportados.
 - Valoración de calidad de los productos alimentarios recepcionados. Condiciones higiénicas del transporte, el control de temperatura, embalajes, envases y almacenamiento.
 - Comprobación de la caducidad de los productos transportados.
 - Gestión de devoluciones de productos alimentarios a proveedores.



- Supervisión del registro informático asociado a la documentación de productos recepcionados.
2. Establecimiento de las condiciones óptimas de almacenamiento de mercancías alimentarias:
- Zonificación de almacenes. Características de los productos: Conservación y refrigeración.
 - Procedimientos de descarga, desembalaje, manipulación y traslado de cargas. Equipamiento y utillajes.
 - Supervisa maquinaria, equipos y útiles de almacén. Productos pesados.
 - Criterios de conservación. Ubicación, reubicación y reposición de productos alimentarios.
 - Criterios de señalización del almacén de productos alimentarios. Finalidad y seguridad.
 - Condiciones de almacenamiento:
 - Ubicación en función de conservación y consumo.
 - Condiciones de temperatura, orden y limpieza.
3. Determinación de las condiciones de expedición de productos alimentarios:
- Supervisión de equipos de embalaje y paletizado de productos alimentarios.
 - Alternativas en la atención de envíos: a domicilio y venta online.
 - Procedimientos de preparación de embalaje de mercancías distribuida a domicilio. Pedidos de productos alimentarios. Técnicas y materiales de embalaje. Repercusión en la calidad y seguridad alimentaria. Documentación asociada: órdenes de pedido.
 - Supervisión de los medios de transporte utilizados y expedición de productos alimentarios.
 - Procedimiento y documentación en devoluciones de productos.
 - Medidas de sostenibilidad medioambiental y de prevención de riesgos laborales.



4. Gestión de almacén de productos alimentarios:

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

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

- Recursos humanos en el almacén.
- Organización de tareas y funciones del personal de almacén.
- Elaboración de cronogramas de operaciones del almacén.
- Valoración de necesidades de formación del personal de almacén.
- Adopción de medidas y procedimientos en caso de incidentes y accidentes.
- Manipulación de mercancías.
- Normativa de prevención de riesgos laborales en el almacén.
- Gestión de residuos y SANDACH en almacén. Normativa de seguridad e higiene en el almacén.
- Empresas de logística en Extremadura. Quiénes son, dónde se encuentran y cómo trabajan.



MÓDULO PROFESIONAL: COMERCIO ELECTRÓNICO EN NEGOCIOS ALIMENTARIOS.

CÓDIGO: 1613

Duración: 140 horas.

Contenidos:

1. Elaboración de planes de comercio electrónico en establecimientos alimentarios:
 - Planes de marketing de productos alimentarios aplicados al comercio electrónico: análisis de situación, objetivos, estrategias, tácticas, herramientas, presupuesto y analítica de control, seguimiento.
 - Selección de agentes. Canales de distribución online. Características y operatividad.
 - Posicionamiento en servidores, buscadores, mapas o de geolocalización y comparadores de precios.
 - Establecimiento de dispositivos de atención al cliente. Comunicación electrónica. Sugerencias y consultas. Mejora de calidad de la empresa.
 - Objetivos e indicadores de rendimiento de la página web. Segmentación del mercado.
 - Presupuesto y estimación de costes de una página web.
2. Constitución de una tienda online de productos alimentarios:
 - Determinación de la estructura básica de un comercio alimentario online y elementos que la componen.
 - Integración en comercios online en comercios físicos.
 - Inscripción y habilitación de la tienda online en el registro. Creación de empresas de estudiantes:
 - Transacciones económicas.
 - Emisión de facturas.
 - Apertura y mantenimiento de cuentas bancarias.
 - Constitución de una web de productos alimentarios. Características. Diseño: responsable, amigable y usable. Condiciones de accesibilidad universal y diseño para todos.



- Alojamiento de archivos en servidores propios y ajenos.
 - Instalación de dispositivos de atención al cliente: comunicación electrónica, teléfono de contacto, chat y redes sociales.
 - Establecimiento de medidas de seguridad. Legislación. Protección del consumidor. Transacciones seguras.
3. Gestión de recepción de pedidos, entrega y cobro.
- Recepción de pedidos: orden de llegada, tiempo de entrega, tipo de producto y ofertas.
 - Elaboración del presupuesto de pedidos.
 - Comunicación del presupuesto y condiciones de entrega.
 - Cobro online. Canales de pago. Medidas de seguridad.
 - Distribución, seguimiento y entrega del envío. Medios de envío.
 - Reembolsos, devoluciones y seguimiento bancario. Corrección de errores y deficiencias en la entrega.
 - Ventas a través de intermediarios. Condiciones pactadas y cobros.
4. Mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo online:
- Actualización de ficheros de la página web: nuevos productos, tendencias de mercado, promociones y gustos del cliente. Programas informáticos: de texto, imagen y sonido.
 - Elaboración de fichas de productos y catálogos electrónicos. Posicionamiento en la web.
 - Actualización y diseño de la página web. Mejora de enlaces. Eficiencia y rentabilidad comercial.
 - Atención al cliente en tiempo real. Dispositivos electrónicos.
 - Actualización de ficheros de clientes, productos y precios.
 - Retroalimentación y acciones de mantenimiento.



5. Valoración del rendimiento del comercio electrónico alimentario:

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

MÓDULO PROFESIONAL: OFIMÁTICA APLICADA AL COMERCIO ALIMENTARIO.

CÓDIGO: 1614

Duración: 170 horas.

Contenidos:

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



- Elaboración de carteles y ofertas corporativas. Publicación vía impresión. Publicación y difusión online.
 - Protección de materiales elaborados y protocolos de seguridad. Resolución de incidencias.
2. Confección de folletos publicitarios para comercios alimentarios:
- Composición de folletos y catálogos publicitarios del comercio alimentario. Características de diseño de textos informativos y publicitarios. Redacción de materiales publicitarios: adecuación al mensaje a transmitir.
 - Composición de imágenes de folletos de negocios alimentarios: contenido textual, semejanza, continuidad y simetría, entre otros.
 - Maquetado de folletos y catálogos publicitarios. Organización del mensaje, proporción, equilibrio y simetría. Plantillas ofimáticas. Importación de textos e imágenes para su maquetación. Elaboración de carteles y ofertas comerciales. Criterios comerciales y de composición. Distribución de la información textual y visual en un folleto.
3. Elaboración documentos de registro y cálculo de proveedores, clientes y productos:
- Cálculo de datos de ventas y compras.
 - Elaboración de documentos: stocks, productos, clientes y proveedores. Valoración de stocks, productos, clientes y proveedores. Representación de gráficos.
 - Elaboración por hoja de cálculo de documentos de gestión del comercio alimentario: Facturas, albaranes, cartas y emails. Rutinas. Automatización de confección de documentos de gestión.
 - Formateo de celdas, filas, columnas y hojas de cálculo. Presentaciones de hoja de cálculo. Introducción de textos, códigos e imágenes.
 - Valoración de costes financieros y de amortización de préstamos mediante hoja de cálculo. Representaciones gráficas a partir de cálculos numéricos.
 - Presentación atractiva de documentos comerciales mediante hoja de cálculo. Publicación online.
4. Mantenimiento y actualización de bases de datos relacionados con la actividad comercial alimentaria:
- Elaboración de bases de datos ofimáticas relacionales, de clientes, productos y proveedores, entre otros.



- Creación, elaboración y actualización de registros de datos. Relaciones. Herramientas de gestión de las relaciones con el cliente a través de la nube (CRM).
 - Realización de consultas. Acceso a la información. Presentación online: amigable y atractiva. Accesibilidad.
 - Listas de datos relacionales: introducción, ordenación y validación de datos en una lista. Filtros de datos.
 - Creación de formularios e informes.
 - Elaboración de documentos a partir de bases de datos relacionales: consultas de datos de las tablas.
 - Aplicación de la normativa legal en materia de protección de datos en bases de datos.
5. Organización de la información y la documentación asociada a la actividad comercial:
- Determinación del sistema de clasificación, registro y archivo del comercio alimentario: online o físico. Condiciones específicas.
 - Organización de la documentación digital en función del pedido y el cliente. Facilidad de acceso.
 - Órdenes de pedidos del cliente. Gestión y comprobación. Productos alimentarios. Clientes. Forma de pago.
 - Gestión de libros de registro de entrada y salida en soporte informático: Documentos informáticos habituales, correspondencia y paquetería electrónica. Agenda y trazabilidad.
 - Organización, archivo, fácil acceso y niveles de protección. Documentación fiscal y de tesorería. Aplicación de normativa de protección de datos y protección de documentos en el archivo.

MÓDULO PROFESIONAL: GESTIÓN DE UN COMERCIO ALIMENTARIO.

CÓDIGO: 1615

Duración: 170 horas.

Contenidos:



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

- Registro informático de documentación de recepción de pedidos.
 - Supervisión de la documentación de pedidos: órdenes de compra y pedido, albarán y carta de portes.
 - La función logística en la empresa. Clasificación de pedidos. Planificación: rutas, repartos, fechas de recepción, de entrega y tipo de alimentos. Criterios.
 - Determinación del procedimiento de devoluciones. Documentación. Condiciones acordadas y responsabilidad de las partes.
3. Supervisión de la gestión de impuestos y obligaciones fiscales asociados a las operaciones de compraventa en comercios alimentarios:
- Supervisión de la cumplimentación de los modelos de IVA. Tipos de gravamen: tipo de producto, calendario fiscal y modelo de empresa. Aplicación de la normativa.
 - Elaboración de declaraciones y liquidaciones del IVA: Plazos establecidos. Ámbito de aplicación. Hecho imponible. Devengo del impuesto. Tipos impositivos. Declaración-liquidación del IVA. Periodo de presentación.
 - Los libros registro del IVA:
 - Libro de registro de facturas emitidas.
 - Libro de registro de facturas recibidas.
 - Declaraciones censales y declaración de operaciones con terceras personas.
 - Los tributos online: las administraciones y la gestión de tributos online. Oficina virtual. Sede electrónica. Portal tributario de Extremadura.
 - Software de tramitación de impuestos. Otros impuestos y tributos que afectan al pequeño comercio.
 - Valoración de las particularidades del Recargo de Equivalencia del comercio alimentario.
 - Elaboración y presentación de las obligaciones informativas a Hacienda. Calendario.
 - Supervisión de la elaboración y presentación del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). El Impuesto de Sociedades. Modalidades de tributación. Obligaciones laborales asociada al comercio alimentario. Altas y bajas de los trabajadores, nóminas y boletines de cotización a la Seguridad Social.



- Elaboración de libros obligatorios, voluntarios y de contabilidad del comercio alimentario. Actualización de datos en tiempo y forma: Normativa.
- Régimen de cotización a la Seguridad Social de trabajadores autónomos.
- Cuentas anuales para PYMES: Balance de Situación y Cuenta de pérdidas y ganancias.

4. Planificación de la tesorería del comercio alimentario:

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



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

- Análisis de rentabilidad de las ventas de productos alimentarios. Detección de
- Productos obsoletos y productos poco rentables. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.
- El terminal de punto de venta como medio para estimar las compras. Precios de venta y margen de beneficio. Cálculo de rentabilidad.
- Precios de venta y margen de beneficio.
- Comportamiento de ingresos y gastos. Previsión de ventas. Tendencias.
- Planificación del control presupuestario. Problemas potenciales: identificación y gestión. Ratio de control de eficacia y acciones promocionales.
- Cálculo de desviaciones presupuestarias: ingresos, gastos, precio y mano de obra. Análisis. Resultados presupuestados y reales. Causas internas, externas o aleatorias. Medidas correctoras.
- Análisis de desviaciones detectadas en el volumen de ventas. Medidas correctoras. Causas internas y externas.
- Reinversión del beneficio. Mejoras: ampliación de gama de productos, servicios de atención al cliente y al comercio electrónico.
- Establecimiento de métodos de control de precios de venta. Medidas correctoras. Incidencia en la implantación.

MÓDULO PROFESIONAL: FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL.

CÓDIGO: 1616

Duración: 90 horas.

Contenidos:

1. Búsqueda activa de empleo:

- Valoración de la importancia de la formación permanente para la trayectoria laboral y profesional del Técnico Actividades comerciales. Adaptación a la evolución de las exigencias del mercado de trabajo.



- Análisis de los intereses, aptitudes y motivaciones personales para la carrera profesional.
- Identificación de itinerarios formativos relacionados con el Técnico Actividades comerciales.
- Definición y análisis del sector profesional del Técnico Actividades comerciales.
- Proceso de búsqueda de empleo en pequeñas, medianas y grandes empresas del sector.
- Oportunidades de aprendizaje y empleo en Europa.
- Técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo. Preparación para la entrevista de trabajo.
- Nuevos yacimientos de empleo.
- El proceso de toma de decisiones: definición y fases.

2. Gestión del conflicto y equipos de trabajo:

- La comunicación eficaz como instrumento fundamental en la relación con los miembros del equipo. Barreras en la comunicación. Comunicación asertiva. Comunicación no verbal. Escucha activa e interactiva.
- Valoración de las ventajas e inconvenientes del trabajo en equipo para la eficacia de la organización.
- La inteligencia emocional.
- Clases de equipos en el sector del comercio según las funciones que desempeñan.
- La participación en el equipo de trabajo. Diversidad de roles. Tipología de los miembros de un equipo. Técnicas para dinamizar la participación en el equipo. Herramientas para trabajar en equipo.
- Conflicto: características, fuentes y etapas.
- Métodos para la resolución o supresión del conflicto: conciliación, mediación, negociación y arbitraje.
- Negociación: concepto, elementos, proceso y cualidades del negociador.



3. Contrato de trabajo y relaciones laborales:

- El derecho del trabajo. Concepto, fuentes, jerarquía normativa.
- Análisis de la relación laboral individual.
- Modalidades de contrato de trabajo y medidas de fomento de la contratación. Medidas establecidas para la conciliación de la vida laboral y familiar. Normativa autonómica. El fraude de ley en la contratación laboral.
- Derechos y deberes derivados de la relación laboral.
- El tiempo de trabajo y su retribución: Jornada laboral. Análisis de la jornada determinada en convenios colectivos del sector profesional en el que se ubica el título. El período de prueba y el tiempo de trabajo.
- El salario: elementos que lo integran. Nóminas: análisis de nóminas de acuerdo con las percepciones salariales determinadas en convenios colectivos que les sean de aplicación.
- Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo. Consecuencias económicas derivadas: el finiquito y la indemnización.
- Representación de los trabajadores. Participación de los trabajadores en la empresa: unitaria y sindical.
- Negociación colectiva como medio para la conciliación de los intereses de trabajadores y empresarios.
- Análisis de un convenio colectivo aplicable al ámbito profesional de Técnico en Actividades Comerciales.
- Beneficios para los trabajadores en las nuevas organizaciones: flexibilidad, beneficios sociales, entre otros.

4. Seguridad Social, empleo y desempleo:

- Estructura del sistema de la Seguridad Social. Acción protectora y regímenes. El Servicio Extremeño de Salud.
- Determinación de las principales obligaciones de empresarios y trabajadores en materias de Seguridad Social, afiliación, altas, bajas y cotización.



- La cotización a la Seguridad Social: bases de cotización y cuotas, empresarial y del trabajador, resultantes según el tipo de contrato.
- Acción protectora de la Seguridad Social: Introducción sobre contingencias, prestaciones económicas y servicios.
- Situaciones protegibles por desempleo: situación legal de desempleo, prestación y subsidio por desempleo.

5. Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo y evaluación de riesgos profesionales:

- Valoración de la relación entre trabajo y salud. Importancia de la cultura preventiva en todas las fases de la actividad. Sensibilización de la necesidad de hábitos y actuaciones seguras a través de las estadísticas de siniestrabilidad laboral nacional y extremeña.
- Marco normativo básico de la prevención: derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.
- Responsabilidades y sanciones.
- Condiciones de trabajo y salud. Riesgos y daños sobre la salud: accidente laboral y enfermedad profesional.
- Análisis de factores de riesgo y sus efectos.
- La evaluación de riesgos en la empresa como elemento básico de la actividad preventiva. Riesgos específicos en el sector profesional en el que se ubica el título: técnicas de evaluación de riesgos y aplicación en el entorno de trabajo.
- Análisis de riesgos ligados a condiciones de: seguridad, ambientales y ergonómicas.
- Análisis de riesgos ligados a la organización del trabajo: carga de trabajo y factores psico-sociales.
- Determinación de los posibles daños a la salud del trabajador que pueden derivarse de las situaciones de riesgo detectadas.

6. Planificación de la prevención de riesgos en la empresa:

- Determinación de las medidas de prevención y protección individual y colectiva para los diferentes tipos de riesgos. Señalización de seguridad.



- Derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.
- Gestión de la prevención en la empresa, documentación. Planificación de la prevención en la empresa.
- Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales.
- Planes de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo.
- Elaboración de un plan de emergencia en una pyme relacionada con el sector en el que se ubica el título.

7. Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa:

- Aplicación de medidas de prevención.
- Medidas de protección colectiva: la señalización de seguridad.
- Medidas de protección individual. Los equipos de protección individual.
- Especial protección a colectivos específicos: maternidad, lactancia, trabajadores de una empresa de trabajo temporal y trabajadores temporales.

8. Organización y planificación de la prevención de riesgos en la empresa:

- El control de la salud de los trabajadores. Representación de los trabajadores en materia preventiva. La gestión de la prevención en la empresa: definición conceptual. Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales. Vigilancia de la salud de los trabajadores.
- El plan de autoprotección: Plan de emergencias y de evacuación en entornos de trabajo. Elaboración de un plan de emergencias en una pyme.
- Protocolo de actuación ante una situación de emergencia. Clasificación de emergencias y diferentes situaciones que las pueden provocar. Equipos de emergencia.

9. Primeros auxilios:

- Primeros auxilios: aplicación de técnicas de primeros auxilios. Composición y uso del botiquín. Clasificación de heridos según su gravedad.
- Aplicación de las técnicas de primeros auxilios según el tipo de lesión del accidentado.

**MÓDULO PROFESIONAL: INGLÉS.****CÓDIGO: 0156**

Duración: 110 horas.

Contenidos:

1. Análisis de mensajes orales:

— Comprensión de mensajes profesionales y cotidianos:

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

2. Interpretación de mensajes escritos:

— Comprensión de mensajes, textos, artículos básicos profesionales y cotidianos:

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

— Relaciones temporales: anterioridad, posterioridad y simultaneidad.

3. Producción de mensajes orales:

— Registros utilizados en la emisión de mensajes orales.



- Terminología específica del área profesional.
- Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, locuciones, expresión de la condición y duda, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo y estilo indirecto.
- Otros recursos lingüísticos. Gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones e instrucciones.
- Fonética. Sonidos y fonemas vocálicos y sus combinaciones y sonidos y fonemas consonánticos y sus agrupaciones.
- Marcadores lingüísticos de relaciones sociales, normas de cortesía y diferencias de registro.
- Mantenimiento y seguimiento del discurso oral:
 - Toma, mantenimiento y cesión del turno de palabra.
 - Apoyo, demostración de entendimiento, petición de aclaración, entre otros.
 - Entonación como recurso de cohesión del texto oral: uso de los patrones de entonación.

4. Emisión de textos escritos:

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



- Tipo y formato de texto.
 - Variedad de lengua. Registro.
 - Selección léxica, de estructuras sintácticas y de contenido relevante.
 - Inicio del discurso e introducción del tema. Desarrollo y expansión: ejemplificación y conclusión y/o resumen del discurso.
 - Uso de los signos de puntuación.
5. Identificación e interpretación de los elementos culturales más significativos de los países de lengua extranjera (inglesa):
- Valoración de las normas socioculturales y protocolarias en las relaciones internacionales.
 - Uso de los recursos formales y funcionales en situaciones que requieren un comportamiento socioprofesional con el fin de proyectar una buena imagen de la empresa.

**ANEXO II****ORGANIZACIÓN MODULAR Y DISTRIBUCIÓN HORARIA POR CURSO ESCOLAR DEL CICLO FORMATIVO COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS.**

Módulo Profesional	Primer curso		Segundo curso	
	Horas totales	Horas semanales	Horas totales	Horas semanales
1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios	100	3		
1607. Mercadotecnia del comercio alimentario	100	3		
1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación	130	4		
1609. Atención comercial en negocios alimentarios	100	3		
1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados	200	6		
1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario	170	5		
0156. Inglés	110	3		
1616. Formación y orientación laboral	90	3		
1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio			135	6
1612. Logística de productos alimentarios			155	8
1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios			140	7
1615. Gestión de un comercio alimentario			170	9
1617. Formación en centros de trabajo			400	
TOTALES	1000	30	1000	30