

## I. COMUNIDAD DE MADRID

### A) Disposiciones Generales

#### Consejería de Educación y Juventud

- 2** *DECRETO 276/2019, de 22 de octubre, del Consejo de Gobierno, por el que se establece para la Comunidad de Madrid el plan de estudios del ciclo formativo de grado medio correspondiente al título de Técnico en Comercialización de Productos Alimentario.*

La Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, define la formación profesional como el conjunto de las acciones formativas que capacitan para el desempeño cualificado de las diversas profesiones, el acceso al empleo y la participación activa en la vida social, cultural y económica. Asimismo establece que la Administración General del Estado, de conformidad con lo establecido en el artículo 149.1.7.<sup>a</sup> y 30.<sup>a</sup> de la Constitución española, y previa consulta al Consejo General de la Formación Profesional, determinará los títulos y los certificados de profesionalidad que constituirán las ofertas de formación profesional referidas al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales creado por la propia ley, cuyos contenidos podrán ampliar las administraciones educativas en el ámbito de sus competencias.

La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, dispone en el artículo 39.6 que el Gobierno de la Nación, previa consulta a las comunidades autónomas, establecerá las titulaciones correspondientes a los estudios de formación profesional, así como los aspectos básicos del currículo de cada una de ellas.

El Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, en el artículo 8, dispone que sean las administraciones educativas las que, respetando lo previsto en dicha norma y en aquellas que regulan los títulos respectivos, establezcan los currículos correspondientes a las enseñanzas de formación profesional.

El Gobierno de la Nación ha aprobado 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. El plan de estudios del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios que se establece por el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid en este decreto, se dicta de conformidad con lo establecido en el artículo 8 del Decreto 63/2019, de 16 de julio, del Consejo de Gobierno, por el que se regula la ordenación y organización de la formación profesional en la Comunidad de Madrid, para dar respuesta a las necesidades generales de cualificación del alumnado para su incorporación a la estructura productiva. Asimismo, y con el objetivo de lograr una mayor y óptima adaptación a las necesidades que el sector profesional de la comercialización de productos alimentarios demanda actualmente, se ha ampliado el espectro formativo de estas enseñanzas mediante la inclusión, en el primer curso, de dos módulos profesionales propios de la Comunidad de Madrid denominados “Productos cárnicos y derivados” y “Productos de la pesca y la acuicultura”. La impartición de dichos módulos permitirá contribuir a formar vendedores con saberes más especializados y con mayor capacidad para realizar labores de supervisión y asesoramiento especializado sobre productos alimentarios cada vez más variados y elaborados, satisfaciendo así la demanda de clientes con hábitos de consumo muy diversos. Dicho plan de estudios requiere una posterior concreción del currículo en las programaciones didácticas en los términos que recoge el artículo 32 del citado Decreto 63/2019, de 16 de julio.

Sin perjuicio de lo establecido en el párrafo anterior y dentro del marco de autonomía de los centros establecido en el título V del capítulo II de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, y en los términos dispuestos en el capítulo V del Decreto 63/2019, de 16 de julio, la consejería con competencias en materia de Educación podrá autorizar proyectos de innovación y emprendimiento, que en todo caso garantizarán los contenidos mínimos, las horas atribuidas a cada módulo profesional y la duración total del mismo establecidos en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

Por otra parte, el diseño del plan de estudios de este ciclo formativo garantiza el ejercicio real y efectivo de derechos por parte de las personas con discapacidad en igualdad de

condiciones con respecto al resto de la ciudadanía, así como el derecho a la igualdad de oportunidades y de trato según establece el artículo 1 del Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social.

El contenido de este decreto hace efectivo el derecho de igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres en cualquier ámbito de la vida, como dispone el artículo 1 de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, así se dispone que, tanto en los procesos de enseñanza y de aprendizaje como en la realización de las actividades que desarrollen las programaciones didácticas, se integrará el principio de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres y la prevención de la violencia de género.

Por otro lado, la presente norma da cumplimiento a lo que establece la Ley 3/2016, de 22 de julio, de Protección Integral contra la LGTBifobia y la Discriminación por Razón de Orientación e Identidad Sexual en la Comunidad de Madrid, al favorecer el reconocimiento de la igualdad del colectivo LGTBI. Para poder dotar de una visibilidad a esta realidad, tradicionalmente escondida en el ámbito escolar, se integrará, tanto en los procesos de enseñanza y aprendizaje como en la realización de las actividades que desarrollen las programaciones didácticas, el respeto y la no discriminación por motivos de orientación sexual e identidad y/o expresión de género. Asimismo, respeta lo establecido en la Ley 2/2016, de 29 de marzo, de Identidad y Expresión de Género e Igualdad Social y no Discriminación de la Comunidad de Madrid.

El presente decreto se dicta conforme al principio de necesidad, puesto que desarrolla y completa el currículo básico de este ciclo formativo para que pueda ser impartido en el ámbito de la Comunidad de Madrid, sin que se acuda para ello a normas supletorias del Estado en esta materia, con el fin de mejorar la cualificación y formación de los ciudadanos y ofrecer mayores oportunidades de empleo en el sector productivo de la Comercialización de Productos Alimentarios en la Comunidad de Madrid, respondiendo a las demandas de cualificación de los profesionales en dicho sector. Esto contribuye, además, a lograr un ordenamiento autonómico sólido y coherente en materia curricular. Asimismo, este reglamento cumple con los principios de eficacia y eficiencia, pues la aprobación de un decreto que regule este plan de estudios permite su aplicación efectiva a partir de su entrada en vigor, en los centros de la Comunidad de Madrid. Por otro lado, el rango de esta disposición responde a la importancia de la materia que regula, relacionada con el derecho a la educación y el desarrollo de sus bases. La norma no se extralimita en sus disposiciones respecto a lo establecido en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, y cumple con el principio de proporcionalidad establecido. Asimismo, el presente decreto se convierte en instrumento que garantiza la máxima seguridad jurídica, tanto por lo exhaustivo y transparente de su tramitación, como por su publicación en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID. Todos los principios mencionados se encuentran recogidos en el artículo 129.1 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.

En el proceso de elaboración de este decreto se ha dado cumplimiento a los trámites de audiencia e información pública a través del Portal de Transparencia de la Comunidad de Madrid, conforme a lo dispuesto en el artículo 26.6 de la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, respetando así el principio de transparencia normativa.

Asimismo, se ha emitido dictamen por el Consejo Escolar de la Comunidad de Madrid, de acuerdo con el artículo 2.1.b) de la Ley 12/1999, de 29 de abril, de creación del Consejo Escolar de la Comunidad de Madrid, y se ha recabado informe de la Abogacía General de la Comunidad de Madrid.

El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid es competente para dictar el presente Decreto, de acuerdo con lo establecido en el artículo 21.g) de la Ley 1/1983, de 13 de diciembre, del Gobierno y Administración de la Comunidad de Madrid.

En virtud de lo anterior, a propuesta del Consejero de Educación y Juventud, de acuerdo con la Comisión Jurídica Asesora de la Comunidad de Madrid y previa deliberación del Consejo de Gobierno, en su reunión del día 22 de octubre de 2019,

## DISPONE

### Artículo 1

#### *Objeto y ámbito de aplicación*

1. El presente decreto establece el currículo de las enseñanzas de formación profesional correspondientes al título de Técnico en Comercialización de Productos Alimenta-

rios, así como las especialidades y titulaciones requeridas al profesorado que las imparte y los requisitos en cuanto a espacios y equipamientos necesarios que deben reunir los centros.

2. Esta norma será de aplicación en los centros públicos y privados de la Comunidad de Madrid que, debidamente autorizados, impartan estas enseñanzas.

## **Artículo 2**

### *Referentes de la formación*

Los aspectos relativos a la identificación del título, el perfil y el entorno profesional, las competencias, la prospectiva del título en el sector, los objetivos generales, los accesos y la vinculación con otros estudios, que incorpora las exenciones y convalidaciones, 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.

## **Artículo 3**

### *Módulos profesionales del ciclo formativo*

Los módulos profesionales que constituyen el currículo del ciclo formativo de grado medio “Comercialización de Productos Alimentarios”, son los siguientes:

- a) Los recogidos en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril:
  1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.
  1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.
  1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.
  1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.
  1616. Formación y orientación laboral.
  0156. Inglés.
  1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
  1612. Logística de productos alimentarios.
  1609. Atención comercial en negocios alimentarios.
  1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados
  1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.
  1615. Gestión de un comercio alimentario.
  1617. Formación en centros de trabajo.
- b) Los siguientes módulos profesionales propios de la Comunidad de Madrid, no asociados a unidades de competencia:
  - CM08. Productos cárnicos y derivados.
  - CM10. Productos de la pesca y la acuicultura.

## **Artículo 4**

### *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.a) son los definidos en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

2. Los contenidos y duración de los módulos profesionales impartidos en el centro educativo, relacionados en el artículo 3.a), se incluyen en el anexo I de este decreto.

3. Los objetivos expresados en términos de resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación, los contenidos y las orientaciones pedagógicas del módulo profesional recogidos en el artículo 3.b), son los que se especifican en el anexo II de este decreto.

## **Artículo 5**

### *Adaptación al entorno educativo, social y productivo*

1. Los centros educativos concretarán y desarrollarán el currículo de este ciclo formativo mediante programaciones didácticas, en el contexto del proyecto educativo del centro.

2. Las programaciones didácticas se establecerán teniendo en cuenta las características socioeconómicas del sector y potenciarán la cultura de calidad, la excelencia en el trabajo, así como la formación en materia de prevención de riesgos laborales y de respeto medioambiental, atendiendo a la normativa específica del sector productivo o de servicios correspondiente.

3. Tanto en los procesos de enseñanza y de aprendizaje como en la realización de las actividades que desarrollen las programaciones didácticas se integrará el principio de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres y la prevención de la violencia de género, el respeto y la no discriminación por motivos de orientación sexual y diversidad sexual e identidad y/o expresión de género.

4. Los centros desarrollarán el currículo establecido en este decreto integrando el principio de “Diseño universal o diseño para todas las personas”. En las programaciones didácticas se tendrán en consideración las características del alumnado, prestándose especial atención a las necesidades de quienes presenten una discapacidad reconocida, posibilitando que desarrollen las competencias incluidas en el currículo, así como el adecuado acceso al mismo.

## **Artículo 6**

### *Organización y distribución horaria*

Los módulos profesionales de este ciclo formativo se organizarán en dos cursos académicos. La distribución en cada uno de ellos, su duración y la asignación horaria semanal, se concretan en el anexo III de este decreto.

## **Artículo 7**

### *Profesorado*

1. Las especialidades del profesorado de los Cuerpos de Catedráticos de Enseñanza Secundaria, de Profesores de Enseñanza Secundaria y de Profesores Técnicos de Formación Profesional o profesorado especialista, según proceda, con atribución docente en los módulos profesionales relacionados en el artículo 3.a) son las establecidas en el anexo III A) del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, o las titulaciones equivalentes a efectos de docencia establecidas en el anexo III B) del mismo real decreto.

2. Las titulaciones requeridas y habilitantes a efectos de docencia para el profesorado de los centros de titularidad privada o de titularidad pública de otras administraciones distintas de la educativa para impartir docencia en los módulos profesionales relacionados en el artículo 3.a), son las que se concretan en el anexo III C) y anexo III D) del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril. En todo caso, se exigirá que las enseñanzas conducentes a las titulaciones citadas engloben los objetivos de los módulos profesionales.

Si dichos objetivos no estuvieran incluidos en las enseñanzas conducentes a dichas titulaciones, además de ellas deberá acreditarse, mediante certificación, una experiencia laboral de al menos tres años en el sector vinculado a la familia profesional realizando actividades productivas en empresas relacionadas con los resultados de aprendizaje.

3. Las especialidades y, en su caso, las titulaciones del profesorado con atribución docente en el módulo profesional incluido en el artículo 3.b), son las que se determinan en el anexo IV de este decreto

4. Además de estas titulaciones requeridas, con las que el profesorado tendrá que acreditar una cualificación específica que garantice la capacitación adecuada para impartir el currículo de los módulos profesionales, se deberá acreditar la formación pedagógica y didáctica necesaria para ejercer la docencia, según se establece en el artículo 100 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.

5. En todos aquellos aspectos no contemplados en los apartados anteriores, se estará a lo dispuesto en el artículo 12 del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

## **Artículo 8**

### *Definición de espacios y equipamientos*

Los espacios y equipamientos que deben reunir los centros educativos para permitir el desarrollo de las actividades de enseñanza de los ciclos de formación profesional deberán ajustarse a lo dispuesto en el artículo 11 y en el Anexo II del Real Decreto 189/2018, de 6 de abril, y se concretan en el anexo V del presente decreto.

Además, deberán cumplir la normativa sobre diseño para todos y accesibilidad universal, sobre prevención de riesgos laborales y seguridad y salud en el trabajo.

#### DISPOSICIÓN ADICIONAL ÚNICA

##### *Autonomía pedagógica de los centros educativos*

1. En el marco de la autonomía pedagógica determinada en el artículo 120 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, así como en el capítulo V del Decreto 63/2019, de 16 de julio, del Consejo de Gobierno, por el que se regula la ordenación y la organización de la formación profesional, los centros podrán elaborar proyectos de innovación y emprendimiento, proponiendo un plan de estudios diferente al determinado en el presente decreto, siempre y cuando se cumpla con los requisitos y el procedimiento establecidos para la implantación de los mismos.

2. Estos proyectos de innovación y emprendimiento deberán respetar los objetivos generales, los resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación, los contenidos básicos, las asignaciones horarias mínimas y la duración total de las enseñanzas establecidas para el título en el Real Decreto 189/2018, de 6 de abril.

#### DISPOSICIÓN FINAL PRIMERA

##### *Implantación del nuevo currículo*

Las enseñanzas que se determinan en el presente decreto se podrán implantar a partir del curso escolar 2019-2020.

#### DISPOSICIÓN FINAL SEGUNDA

##### *Habilitación para el desarrollo normativo*

Se autoriza al titular de la consejería competente en materia de Educación a dictar las disposiciones que sean precisas para el desarrollo y la aplicación de lo dispuesto en este decreto.

#### DISPOSICIÓN FINAL TERCERA

##### *Entrada en vigor*

El presente decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID.

Madrid, a 22 de octubre de 2019.

El Consejero de Educación y Juventud,  
ENRIQUE OSSORIO CRESPO

La Presidenta,  
ISABEL DÍAZ AYUSO

## ANEXO I

**Relación de los contenidos y duración de los módulos profesionales del currículo que se imparten en el centro educativo****01. Módulo Profesional: Mercadotecnia del comercio alimentario.****Código: 1607****Duración: 90 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 internos del comportamiento de compra: motivación, personalidad, aptitudes, percepción, experiencia y aprendizaje. Determinantes externos del comportamiento de compra: entorno económico, político y legal, culturas y subculturas, clase social, grupo social, familia, ocupación, organización y personal de venta.
- Métodos de obtención de información de la competencia: observación directa y encuestas. Evolución del entorno:
  - 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.
- 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.
- 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 económicos y 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.

**02. Módulo Profesional: Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.****Código: 1610****Duración: 160 horas.**

## Contenidos

- 1. La gestión de la cadena alimentaria. Enfermedades transmitidas por los alimentos. Alertas y brotes de origen alimentario. La información al consumidor.**
  - La cadena alimentaria y la seguridad alimentaria. Aspectos básicos y marco general.
  - Enfermedades transmitidas por los alimentos.
  - Alertas alimentarias. Sistema de intercambio rápido de información y protocolos de actuación.
  - Brotes de origen alimentario. Impacto en la salud de la población. Gestión de las muestras testigo.
  - 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.
- 2. Elaboración, realización y seguimiento de planes de limpieza de los equipos e instalaciones utilizados en comercios alimentarios:**
  - Concepto y niveles de limpieza. Prácticas correctas de higiene (PCH). Planes de PCH: contenidos y mínimos y tipos de planes.
  - Requisitos higiénico-sanitarios: equipos, utillaje e instalaciones en la manipulación de alimentos.
  - Planes de prácticas correctas de manipulación en los distintos sectores alimentarios.
  - 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. Plan de limpieza y desinfección. Plan de lucha contra plagas.
  - Supervisión y comprobación de la calidad higiénico-sanitaria en la limpieza de equipos e instalaciones.
  - Peligros sanitarios asociados al mal uso o utilización inadecuada de productos de limpieza.
  - Supervisión del registro de incidencias del plan de limpieza y desinfección.
  - Verificación de medidas correctivas propuestas.

- Valoración de los peligros de contaminación química asociados a la manipulación y almacenamiento de productos de limpieza, desinfección y tratamientos DDD.
  - Características de los tratamientos DDD. Productos utilizados y condiciones de empleo.
  - Procedimientos para la recogida y retirada de residuos. Plan de gestión de residuos. Manual de calidad. Documentación. Reducción, reutilización y reciclado.
- 3. Establecimiento de sistemas de autocontrol de seguridad alimentaria basado en el APPCC y control de la trazabilidad:**
- Documentación y trazabilidad del alimento a comercializar. Origen, etapas y destino. Características, relación y procedimientos de aplicación. Procedimientos de trazabilidad, información y retirada.
  - Controles de peligros potenciales: físicos, químicos, alergénicos y biológicos. Detección de peligros.
  - Principios del sistema de autocontrol.
  - Puntos críticos de control. Límite crítico.
  - Establecimiento de medidas de control, vigilancia y acciones correctivas. Seguridad del sistema. Acciones correctoras ante desviaciones.
  - Aplicación de normativa voluntaria del sector alimentario: BRC, IFS, UNE-EN ISO 9001:2000, UNE-EN ISO 22000: 2005. Análisis e interpretación.
  - Guías de buenas prácticas de higiene alimentaria y medioambiental. Guías europeas y guías nacionales.
  - 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.
- 4. Establecimiento y supervisión de las condiciones higiénico-sanitarias en la manipulación de alimentos y de los peligros asociados a los malos hábitos higiénicos:**
- Procedimientos en la manipulación de alimentos. Aplicación de normativa higiénico-sanitaria.
  - Establecimiento de medidas preventivas. Controles higiénico-sanitarios.
  - Protocolos de actuación frente a alertas sanitarias. Medidas preventivas de higiene personal y vestuario. Normativa básica. Plan de formación de trabajadores.
  - 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.
- 5. Gestión del tratamiento de los residuos y subproductos de origen animal no destinados al consumo humano (SANDACH) de forma selectiva:**
- Normativa europea, nacional y autonómica en materia de recogida de residuos.
  - Descripción de los residuos generados y sus efectos ambientales.
  - Plan de control de residuos generados en el establecimiento comercial. Tipos, clasificación y transporte.

- Tratamiento de SANDACH. Requisitos normativos: manipulación, almacenamiento, recogida y transporte.
- Clasificación según tipos de residuos, origen, estado, reciclaje, depuración y tratamiento. Contenedores de SANDACH.
- Supervisión de las técnicas de recogida de productos caducados. Tratamiento y gestión. Clasificación y eliminación de residuos.
- Control de las no-conformidades. Acciones correctivas relacionadas con la gestión de los residuos. Parámetros de control.
- Supervisión de la señalización y maniobra de las zonas de ubicación de contenedores. Diferenciación según peligrosidad, tipo y provisionalidad, entre otros.

**6. 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.

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

**Código: 1608**

**Duración: 120 horas.**

Contenidos

**1. Organización de la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta:**

- Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales.
- Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Condiciones establecidas para la ubicación. Normativa vigente.
- Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos: cartelería y expositores, soportes audiovisuales y de telefonía móvil, acciones de demostración de preparación de alimentos.
- La ambientación del punto de venta y sus efectos:
  - Condicionantes de la iluminación.

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

## **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. Clasificación de productos por familias, gamas, categorías, posicionamiento, acondicionamiento y codificación.
- Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de los clientes.
- Sistema de reparto del lineal. Funciones y tipos del lineal: óptimo y mínimo. Tiempos de exposición.
- Surtido de productos alimentarios no perecederos. Caracterización. Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido según anchura, profundidad, coherencia, notoriedad y esencia, entre otros.
- Umbral de supresión de referencias.
- Seguimiento de lotes de productos según proveedores y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.

## **3. Supervisión de la exposición de productos frescos en mostradores y vitrinas:**

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

**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. Documentación básica.
- Presentación de catas de nuevos productos y marcas. Tipos, objetivos y planificación.
- Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.
- Captación de clientes. Iluminación de sectores de productos.
- Normativa de seguridad e higiene en la realización de promociones de ventas.

**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.
- Diseño y decoración de puntos de venta.
- Supervisión de la elaboración de carteles. Elementos informativos y decorativos, y su ubicación.
- Cartelería y señalética.
- Creación de mensajes visuales. Técnicas de diseño de mensajes visuales: Programas ofimáticos. Armonización forma, textura y color.
- Supervisión de montaje de elementos decorativos. Legislación sobre prevención de riesgos laborales. Seguridad de clientes y trabajadores.
- Composición y montaje de elementos ornamentales y carteles en escaparates y expositores. Criterios estéticos y comerciales.
- Control de iluminación. Tipos de iluminación. Ambiental y directa.

**04. Módulo Profesional: Ofimática aplicada al comercio alimentario.****Código: 1614****Duración: 160 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:
  - Diseño de diapositivas: en blanco, de título, con objetos.
  - Transiciones: tipos, velocidad, sonido.

- Animaciones. Efectos.
  - Integración de videos y sonidos libres de derechos.
  - Elaboración de carteles y ofertas corporativas. Publicación vía impresión. Publicación y difusión online.
  - Protección de materiales elaborados y protocolos de seguridad. Resolución de incidencias.
- 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. Importación de imágenes libres de derechos. Edición: escalado, ajuste de color. Filtros y efectos. Salida de impresión. Resolución. Formatos. Tipos de compresión. Normativa de derechos de autor de imágenes y videos. Imágenes libres de derechos.
  - Elaboración de carteles y ofertas comerciales. Criterios comerciales y de composición. Distribución de la información textual y visual en un folleto.
- 3. Elaboración documentos de registro y cálculo de proveedores, clientes y productos:**
- Cálculo de datos de ventas y compras. Fórmulas de la hoja de cálculo: orden de preferencias. Referencias relativas, absolutas y mixtas. Funciones matemáticas, lógicas y estadísticas utilizadas en el comercio alimentario. Gráficos.
  - Elaboración de documentos: stocks, productos, clientes y proveedores. Valoración de stocks, productos, clientes y proveedores. Representación de gráficos.
  - Elaboración por hoja de cálculo de documentos de gestión del comercio alimentario: Facturas, albaranes, cartas y emails. Rutinas. Automatización de confección de documentos de gestión.
  - Formateo de celdas, filas, columnas y hojas de cálculo. Presentaciones de hoja de cálculo. Introducción de textos, códigos e imágenes.
  - Valoración de costes financieros y de amortización de préstamos mediante hoja de cálculo. Representaciones gráficas a partir de cálculos numéricos.
  - Presentación atractiva de documentos comerciales mediante hoja de cálculo. Publicación online.
- 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. Tratamiento de la información. Modificación y actualización de datos.
  - Creación, elaboración y actualización de registros de datos. Relaciones. Herramientas de gestión de las relaciones con el cliente a través de la nube (CRM).
  - Realización de consultas. Acceso a la información. Presentación online: amigable y atractiva. Accesibilidad.

- Listas de datos relacionales: introducción, ordenación y validación de datos en una lista. Filtros de datos.
- Creación de formularios e informes. Formularios de toma de datos. Diseño, asistente, subformularios. Informes extraídos de las tablas de datos y de las consultas.
- Gestores de bases de datos.
- Elaboración de documentos a partir de bases de datos relacionales: consultas de datos de las tablas. Tipos de consultas. Selección, referencias cruzadas, acción, unión, búsqueda de duplicados, no coincidentes, parámetros y de totales.
- Aplicación de la normativa legal en materia de protección de datos en bases de datos.

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

#### **05. Módulo Profesional: Formación y orientación laboral.**

**Código: 1616**

**Duración: 90 horas.**

##### Contenidos

#### **1. Orientación profesional y búsqueda activa de empleo:**

- El ciclo formativo: normativa reguladora, nivel académico y profesional.
- Identificación de los itinerarios formativos relacionados con el título del ciclo formativo: acceso, convalidaciones y exenciones. Formación profesional del sistema educativo y formación profesional para el empleo.
- La formación permanente para la trayectoria laboral y profesional del titulado: valoración de su importancia.
- Opciones profesionales: definición y análisis del sector profesional del título del ciclo formativo.
- Empleadores en el sector: empleadores públicos, empleadores privados y posibilidad de autoempleo.
- Proceso, técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo y selección de personal en empresas pequeñas, medianas y grandes del sector.
- Sistema de acceso al empleo público en puestos idóneos para los titulados del ciclo formativo.
- Oportunidades de aprendizaje y empleo en Europa.
- Recursos de Internet en el ámbito de la orientación.

- Carrera profesional en función del análisis de los intereses, aptitudes y motivaciones personales: autoconocimiento y potencial profesional.
- El proceso de toma de decisiones: definición y fases.
- Asociaciones profesionales del sector.

## **2. Gestión del conflicto y equipos de trabajo:**

- Equipos de trabajo: concepto, características y fases del trabajo en equipo.
- La comunicación en los equipos de trabajo: escucha activa, asertividad y escucha interactiva (feedback).
- La inteligencia emocional.
- Ventajas e inconvenientes del trabajo en equipo para la eficacia de la organización.
- Equipos de trabajo en el sector en el que se ubica el ciclo formativo según las funciones que desempeñan. Características de eficacia de un equipo de trabajo.
- La participación en el equipo de trabajo: los roles grupales.
- Dinámicas de trabajo en equipo.
- Conflicto: características, fuentes y etapas.
- Tipos de conflicto.
- Métodos para la resolución o supresión del conflicto: conciliación, mediación, negociación y arbitraje.
- La negociación como medio de superación del conflicto: tácticas, pautas y fases.

## **3. Contrato de trabajo y relaciones laborales:**

- El derecho del trabajo: fuentes y principios.
- Análisis y requisitos de la relación laboral individual.
- Derechos y deberes derivados de la relación laboral.
- El contrato de trabajo: concepto, capacidad para contratar, forma y validez del contrato.
- Modalidades de contrato de trabajo y medidas de fomento de la contratación. El fraude de ley en la contratación laboral.
- El periodo de prueba, el tiempo de trabajo y otros aspectos relevantes.
- La nómina. Condiciones económicas establecidas en el convenio colectivo aplicable al sector del título.
- Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo: causas y efectos.
- Medidas establecidas por la legislación vigente para la conciliación de la vida laboral y familiar.
- Representación de los trabajadores: unitaria y sindical.
- Negociación colectiva como medio para la conciliación de los intereses de trabajadores y empresarios.
- Conflictos colectivos de trabajo.
- Derecho procesal social:
  - Plazos de las acciones.
  - Conciliación y reclamación previa.
  - Órganos jurisdiccionales.
  - La demanda y el juicio oral.
- Análisis de un convenio colectivo aplicable al ámbito profesional del Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
- Nuevos entornos de organización del trabajo: subcontratación y teletrabajo, entre otros.
- Beneficios para los trabajadores en las nuevas organizaciones: flexibilidad y beneficios sociales, entre otros.
- Gestiones a través de Internet en el ámbito laboral.

**4. Seguridad Social, empleo y desempleo:**

- Estructura del Sistema de la Seguridad Social: modalidades y regímenes de la Seguridad Social.
- Principales obligaciones de empresarios y trabajadores en materia de Seguridad Social: afiliación, altas, bajas y cotización.
- Acción protectora de la Seguridad Social: introducción sobre contingencias, prestaciones económicas y servicios.
- La protección por desempleo: situación legal de desempleo, prestación y subsidio por desempleo.

**5. Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo:**

- Valoración de la relación entre trabajo y salud.
- Análisis de factores de riesgo.
- Determinación de los posibles daños a la salud del trabajador que pueden derivarse de las situaciones de riesgo detectadas: accidentes de trabajo, enfermedades profesionales y otras patologías derivadas del trabajo.
- Marco normativo básico de la prevención: derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.
- Principios y técnicas de prevención de riesgos laborales.
- Responsabilidades y sanciones.

**6. Evaluación de riesgos profesionales: riesgos generales y riesgos específicos:**

- La evaluación de riesgos en la empresa como elemento básico de la actividad preventiva.
- Los riesgos generales:
  - Análisis de riesgos ligados a las condiciones de seguridad.
  - Análisis de riesgos ligados a las condiciones ambientales.
  - Análisis de riesgos ligados a las condiciones ergonómicas y psicosociales.
- Los riesgos específicos:
  - Riesgos específicos en el sector profesional en el que se ubica el título.
  - Consideración de los posibles daños a la salud del trabajador que pueden derivarse de los riesgos específicos del sector profesional.

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

- Aplicación de las medidas de prevención.
- Medidas de protección:
  - 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, trabajadores temporales.

**8. Planificación de la prevención de riesgos en la empresa:**

- El plan de prevención de riesgos laborales:
  - Evaluación de riesgos.
  - Organización y planificación de la prevención en la empresa:
    - El control de la salud de los trabajadores.
    - El plan de autoprotección: plan de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo.

- Elaboración de un plan de emergencia en una pyme del sector.
- Protocolo de actuación ante una situación de emergencia.
- Elementos básicos de la gestión de la prevención en la empresa:
  - La gestión de la prevención en la empresa: definición conceptual.
  - Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales.
  - Representación de los trabajadores en materia preventiva.
  - Funciones del prevencionista de nivel básico.

### **9. Primeros auxilios:**

- Urgencia médica y primeros auxilios: conceptos básicos.
- Clasificación de los heridos según su gravedad.
- Aplicación de las técnicas de primeros auxilios según el tipo de lesión del accidentado.
- Elaboración de presupuestos de instalación de redes de agua a partir de catálogos comerciales.

### **06. Módulo Profesional: Inglés.**

**Código: 0156**

**Duración: 120 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.

**07. Módulo Profesional: Productos cárnicos y derivados.****Código: CM08.****Duración: 120 horas.**

Contenidos

Ver Anexo II

**08. Módulo Profesional: Productos de la pesca y la acuicultura.****Código: CM10.****Duración: 70 horas.**

## Contenidos

Ver Anexo II

**09. Módulo Profesional: Constitución de pequeños negocios alimentarios.****Código: 1606****Duración: 75 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.
- 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.
- Análisis de las empresas del comercio alimentario. Cultura empresarial. Objetivos empresariales. Valores éticos y sociales. Imagen corporativa.
- Relaciones del pequeño comercio con el conjunto de la sociedad.
- Organismos y entidades públicas y privadas que proporcionan información y orientación a pequeños comercios.

**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 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.
  - Escritos de solicitud de ofertas y presupuestos.
- 3. Realización de planes financieros de comercio alimentario:**
- Determinación de fuentes de financiación externas. Costes e ingresos.
  - Valoración de la rentabilidad de la autofinanciación.
  - Valoración de la financiación bancaria. Amortización. Tipos y plazos de devoluciones.
  - 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.
  - Negociación del pago de impuestos. Tipo de impuestos: locales y estatales. Previsión de liquidez para el pago.
  - Elaboración de planes económico-financieros, 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:
    - Cuentas Anuales, Balance de Situación, y Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
  - Viabilidad social corporativa de un negocio alimentario.
  - 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.
  - 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.
  - Responsabilidad empresarial.
  - Gestión de trámites administrativos específicos para la constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación.
  - 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.

**10. Módulo Profesional: Logística de productos alimentarios.****Código: 1612****Duración: 120 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. Documentación asociada: pedido y albarán.
- Transporte de mercancías. Medios de transporte: clasificación, características y condiciones de salubridad. Condiciones de transporte de los productos alimentarios: temperatura, embalaje, higiene y otras.
- Comprobación del estado del embalaje y temperatura de los productos transportados.
- Valoración de calidad de los productos alimentarios recepcionados. Condiciones higiénicas del transporte, el control de temperatura, embalajes, envases y almacenamiento.
- Comprobación de la caducidad de los productos transportados.
- Gestión de devoluciones de productos alimentarios a proveedores.
- Supervisión del registro informático asociado a la documentación de productos recepcionados.

**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.
- Supervisión de maquinaria, equipos y útiles de almacén. Productos pesados.
- Clases de mercancías almacenadas.
- Codificación de las mercancías.
- Criterios de conservación. Ubicación, reubicación y reposición de productos alimentarios.
- Criterios de seguimiento de los productos alimentarios en el almacén.
- Criterios de señalización del almacén de productos alimentarios. Finalidad y seguridad.
- Paletización de mercancías.
- Condiciones de almacenamiento:
  - 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:
  - Tipos: envíos a domicilio, venta online, y otros.
  - Tareas del personal que intervienen en la expedición.
  - Control de envíos, trazabilidad y cadena del frío.
  - Calidad y seguridad alimentaria. Control de calidad.
  - Registro de la documentación.
- Procedimiento y documentación en devoluciones de productos.
- Sistemas informáticos de ubicación y seguimiento de mercancías en el almacén. Seguimiento de envíos. Medios electrónicos. EDI.
- Medidas de sostenibilidad medioambiental y de prevención de riesgos laborales.

#### **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.
- Tipos de stocks: en función de la demanda, rotación del producto, estacionalidad y capacidad del almacén.
- Valoración de desviaciones entre compras reales y previstas. Causas y análisis.
- Cálculo del ratio de rotación de stocks de productos alimentarios. Suministro de productos.
- Programación de suministros. Estacionalidad, periodos de demanda y evolución de la actividad.

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

- El departamento de logística.
- Características de los puestos de trabajo. Principales ocupaciones dentro del almacén.
- Organización de tareas y funciones del personal de almacén.
- El trabajo en equipo dentro del almacén. Interdependencia en las relaciones profesionales en el almacén, Técnicas de comunicación en el trabajo en equipo en el almacén.
- Elaboración de cronogramas de operaciones del almacén.
- Relaciones y protocolos de comunicación del almacén con otros departamentos del comercio alimentario.
- Valoración de necesidades de formación del personal de almacén.
- Adopción de medidas y procedimientos en caso de incidentes y accidentes. Manipulación de mercancías. Normativa de prevención de riesgos laborales en el almacén. Condiciones de seguridad de las instalaciones del almacén.
- Gestión de residuos y SANDACH en almacén. Normativa de seguridad e higiene en el almacén.

**11. Módulo Profesional: Atención comercial en negocios alimentarios.****Código: 1609****Duración: 90 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. Complimentación de documentación y tramitación. Organismos públicos de protección a la persona consumidora. Entidades privadas de defensa del consumidor. Competencias.
- Derechos y deberes del consumidor. Normativa sobre reclamaciones.
- Resolución de reclamaciones. Notificación de resolución de reclamaciones: Oral, escrita y telemática.

- La negociación en la resolución de quejas y reclamaciones.
- El plan de negociación. Fases: preparación y estrategia, desarrollo y acuerdo.
- Técnicas de negociación y comunicación en quejas y reclamaciones: Escucha activa, empatía y asertividad.
- Valoración de las consecuencias administrativas de la mala gestión de una reclamación.
- Valoración de sugerencias e incidencias de las quejas y reclamaciones. Retroalimentación.

#### **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 y métodos de mejora.
- Gestión de incidencias y reclamaciones. Clasificación y posibles tratamientos.
- Control de calidad del servicio de atención comercial. Métodos y herramientas.
- Valoración de la retroalimentación de los procesos de tramitación de quejas y reclamaciones. Formas y plazos de resolución de quejas. Contraste de resultados.
- Estrategias y técnicas de fidelización de clientes. Promociones y regalos.
- Valoración de la satisfacción de los clientes. Servicios, productos ofertados y prestaciones.
- Normativa aplicable en la atención al cliente.

**12. Módulo Profesional: Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.****Código: 1611****Duración: 250 horas.**

## Contenidos

**1. Supervisión y obtención de porciones y preparaciones de carne y derivados cárnicos. Los despojos:**

- Comprobación del estado de los productos cárnicos y los despojos. Aroma y color.
- Técnicas de deshuesado y despiezado de canales y piezas cárnicas.  
Unidades comerciales:
  - Ternera blanca.
  - Ternera.
  - Añejo.
  - Novillo.
  - Cebón.
  - Vacuno mayor.
  - Vaca.
  - Toro.
  - Buey.
- Herramientas y maquinaria de corte de piezas cárnicas y de charcutería:
  - Tipos, características y uso.
- Técnicas de corte de carne vacuna:
  - Solomillo.
  - Rosbif.
  - Chuletón.
  - Entrecot.
  - Redondo.
- Técnicas de deshuese, despiece y fileteado de porcino:
  - Chuleta.
  - Lomo.
  - Solomillo.
  - Costillar.
  - Paleta.
  - Jamón.
- Despiece de vacuno:
  - Categoría comercial de las distintas piezas cárnicas.
  - Despiece selectivo de las mismas.
  - Fileteado y troceado.
  - Indicaciones culinarias.
- Supervisión y elaboración de derivados cárnicos frescos: Carne picada, adobada y salchichas frescas. Destino culinario y características del animal.
- Tipos de corte de piezas y derivados cárnicos. Uso culinario.
- Exposición en mostradores de piezas, productos cárnicos y sus derivados: conservación de la frescura y atractivo visual.
- Supervisión del envasado de piezas, productos cárnicos y sus derivados. Características y requerimientos del cliente. Métodos de envasado y empaquetado.
- Preparación de productos cárnicos y de charcutería. Productos de charcutería:
  - Embutidos.
  - Fiambre.

- Embutidos. Utilización de cortadoras de embutidos.
  - Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.
- 2. Supervisión y obtención de porciones, preparaciones y elaboraciones de pescados y mariscos:**
- Comprobación del estado de pescados y mariscos. Características organolépticas, estacionalidad, tallas mínimas y estado de conservación.
  - Supervisión y limpieza de pescado: desescamado, pelado, fileteado, troceado descabezado, eviscerado y desespinado.
  - Obtención de porciones de pescado. Destino culinario y tipos de pescados.
  - Exposición en mostradores de pescados: conservación de la frescura y atractivo visual.
  - Preparación de mariscos: tamaño, forma, calidad, tipo y destino culinario.
  - Supervisión del envasado de pescados y mariscos. Métodos de envasado.
  - Herramientas de corte de pescados:
    - Tipos, características y uso.
  - Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.
- 3. Supervisión y elaboración de bandejas de frutas, verduras y setas:**
- Frutas: Definición. Composición. Propiedades. Categorías comerciales.
  - Hortalizas: Definición. Clasificación: Verduras y legumbres. Propiedades. Factores que influyen en su calidad. Categorías comerciales.
  - Setas: Definición. Especies cultivadas. Principales especies venenosas. Estacionalidad. Presentaciones comerciales.
  - Características culinarias y nutricionales.
  - Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.
  - Comprobación de frutas, verduras y setas: tipos, características, calibre, calidad, estacionalidad, estado de conservación, condiciones.
  - Supervisión de la exposición de frutas, verduras y setas en mostradores expositores y bandejas. Estacionalidad, calidad y calibre. Propiedades y conservación.
  - Supervisión de la presentación y troceado de frutas, verduras y setas.
  - Elaboración de bandejas. Procedimientos de corte y troceado. Características y requerimientos del cliente.
  - Envasado de frutas, verduras y setas.
  - Medidas de seguridad y condiciones higiénico-sanitarias.
- 4. Preparación y asesoramiento de productos alimentarios:**
- Vinos: Clasificación. Propiedades.
  - Quesos: Clasificación. Propiedades.
  - Productos gourmet: caviar, ahumados, ventresca, salazones y otros.
  - Aceites: Propiedades. Variedad y calidad.
  - Conservas: Propiedades.
  - Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.
  - Presentación y exposición de vinos, quesos y productos gourmet. Características. Asesoramiento.
  - Técnicas de corte: manuales y mecánicas. Jamones de calidad.
  - Técnicas de troceado y corte de quesos. Características.

- Supervisión de la elaboración de tablas de quesos, jamones y embutidos. Denominaciones de origen. Características: aroma, sabor y picor.
- Asesoramiento sobre vinos. Calidad, añada, variedades de uva y maridaje.
- Asesoramiento sobre quesos. Características: fragilidad, densidad, dureza y cremosidad. Destino culinario.
- Asesoramiento sobre aceites y conservas.
- Asesoramiento sobre productos gourmet. Tipos: caviar, ahumados, ventresca y salazones. Origen y destino culinario.

**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. Equipos. Información obligatoria y complementaria.
- Trazabilidad.
- Técnicas. Materiales de envasado. Sistemas y métodos de envasado.
- Supervisión de la colocación del código de barras. Coincidencia con las características, propiedades y localización del producto.
- Supervisión de la colocación de los dispositivos de seguridad y protección.
- Medidas de seguridad y limpieza.

**13. Módulo Profesional: Comercio electrónico en negocios alimentarios.****Código: 1613****Duración: 90 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.
- Venta y comercialización a través de Internet: beneficios como herramienta de negocio.
- Economía digital. Evolución: dispositivos móviles u otros.
- Presupuesto y estimación de costes de una página web.

**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 de comercios físicos.
- Inscripción y habilitación de la tienda online en el registro. Creación de empresas de estudiantes:
  - Transacciones económicas.
  - Emisión de facturas.

- Apertura y mantenimiento de cuentas bancarias.
  - Plantillas y diseño de una tienda virtual.
  - Sitios de venta.
  - Legislación.
- Constitución de una web de productos alimentarios. Características. Diseño: responsable, amigable y usable. Condiciones de accesibilidad universal y diseño para todos.
  - Alojamiento de archivos en servidores propios y ajenos. Plataformas de códigos abiertos.
  - Instalación de dispositivos de atención al cliente: comunicación electrónica, teléfono de contacto, chat y redes sociales.
  - Establecimiento de medidas de seguridad. Legislación. Protección del consumidor. Transacciones seguras.
- 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.
  - Documentos de acompañamiento de las mercancías.
  - 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:**
- Concepto y uso de las intranets y extranets: similitudes y diferencias.
  - Actualización de ficheros de la página web: nuevos productos, tendencias de mercado, promociones y gustos del cliente. Programas informáticos: de texto, imagen y sonido.
  - Elaboración de fichas de productos y catálogos electrónicos. Posicionamiento en la web.
  - Seguridad.
  - Actualización y diseño de la página web. Mejora de enlaces. Eficiencia y rentabilidad comercial.
  - Atención al cliente en tiempo real. Dispositivos electrónicos.
  - Actualización de ficheros de clientes, productos y precios.
  - 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.

**14. Módulo Profesional: Gestión de un comercio alimentario.****Código: 1615****Duración: 75 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. Software de pago electrónico.
- Banca electrónica.
- 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.
- Gestión de facturas de compras de productos alimentarios. Archivo. Asientos contables, tramitación y pagos. Facturación de las ventas.
- Pago de facturas a proveedores. Condiciones pactadas.
- Contabilidad de devoluciones efectuadas a clientes.
- Modificaciones en el terminal del punto de venta: de precios, cualidades del producto, ticket y facturas.
- 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.

**2. Gestión y envío de pedidos de productos alimentarios:**

- Gestión de pedidos a proveedores. Formalización de la comunicación y documentación.
- Determinación de fases y procedimientos en la recepción de compras: Proveedores y acuerdos establecidos.
- Determinación de fases y procedimientos en la distribución y envío de pedidos. Preparación y envío. Clientes y acuerdos establecidos.
- Registro informático de documentación de recepción de pedidos.
- Supervisión de la documentación de pedidos: órdenes de compra y pedido, albarán y carta de portes.
- 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.
- Los libros registro del IVA.
- Los tributos online: las administraciones y la gestión de tributos online.
- Software de tramitación de impuestos.
- 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.

#### **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. Créditos comerciales, aplazamientos de pago.
- Negociación de efectos comerciales.
- Cálculo de costes anuales de personal y seguridad social. Convenio sectorial del sector alimentario y tasas de cotización.
- Cálculo de gastos generales de suministro energético, seguros y equipamiento. Costes.
- Comprobación de ingresos de ventas. Relación ventas-ingresos. Medios de pago Metálico y tarjetas bancarias Datáfono, móvil, sitios web tipo «PayPal», y otros.
- Organización de documentos físicos y digitales de la compraventa de productos comercio alimentarios.

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

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

**ANEXO II**
**Módulos profesionales incorporados por la Comunidad de Madrid**
**Módulo Profesional: Productos cárnicos y derivados.**
**Código: CM08**
**Duración: 120 horas.**
**RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Resultados de aprendizaje	Criterios de evaluación
Identifica productos cárnicos, derivados y despojos, describiendo sus características, propiedades, variedades y cualidades gastronómicas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han identificado los diferentes tipos y variedades de carne, derivados y despojos.</li> <li>• Se han descrito las características físicas (forma, color, tamaño, etc.) y propiedades de productos cárnicos, derivados y despojos.</li> <li>• Se han conocido las cualidades gastronómicas de los despojos.</li> <li>• Se han identificado las Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas u otras denominaciones.</li> </ul>
Identifica las principales especies de aves y caza, describiendo sus características, propiedades, variedades y cualidades gastronómicas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han identificado las principales especies de aves y caza.</li> <li>• Se han descrito las características físicas (forma, color, tamaño, etc.) y propiedades de las principales especies de aves y caza.</li> <li>• Se han conocido las cualidades gastronómicas de las principales especies de aves y caza.</li> <li>• Se han identificado las Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas u otras denominaciones.</li> </ul>
Supervisa y realiza la obtención de porciones y preparaciones de aves y caza, aplicando la técnica de corte en función de la pieza y destino culinario, cumpliendo la normativa de prevención de riesgos laborales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ha comprobado el estado de las especies: aves y caza.</li> <li>• Se han conocido las distintas herramientas y útiles de corte de aves y caza.</li> <li>• Se ha supervisado y realizado la limpieza, deshuesado, corte y porcionado de aves y caza.</li> <li>• Se han relacionado los distintos tipos de corte del despiece de aves y caza con su posterior uso o aplicación.</li> <li>• Se han dispuesto las piezas de aves y caza en mostradores y expositores, garantizando su conservación, fresca y atractiva visual.</li> <li>• Se ha supervisado el envasado de las aves y caza en función de sus características y requerimientos del cliente.</li> <li>• Se ha aplicado la normativa de prevención de riesgos laborales e higiénico-sanitarios en las operaciones de preparación y acondicionamiento de aves y caza.</li> </ul>

## Contenidos

**1. Identificación de productos cárnicos, derivados y despojos. Características, propiedades y variedades.**

- Carne: Concepto. Propiedades. Factores que indican su calidad y estado de conservación. Principales especies: Ganado vacuno, porcino, ovino y caprino.
  - Carne de vacuno:
    - Clases según edad, sexo y otros factores.
    - Unidades comerciales: Ternera blanca, ternera, añojo, novillo, cebón, vacuno mayor, vaca, toro, buey y otras. [Solomillo, rosbif, chuletón, entrecot y redondo].
  - Carne de porcino:
    - Características.
    - Unidades comerciales: Cerdo blanco, ibérico, cochinillo, jamón y otros productos derivados del cerdo.
  - Carne de ovino y caprino:
    - Clases y características.
    - Unidades comerciales: Cordero lechal o lechazo, recental o ternasco, cordero pascual, carnero u ovino mayor y otras.
- Derivados cárnicos frescos. Unidades comerciales: Carne picada, carne adobada, salchichas frescas y otras.
- Productos de charcutería: Embutidos y fiambres.
- Despojos. Definición y clasificación. Unidades comerciales: manitas y pies, mollejas, sesos, tripas, rabo, criadillas y otras. Utilización en la alimentación.
- Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.

**2. Identificación de aves y caza. Características, propiedades y variedades.**

- Aves. Principales especies y características. Unidades comerciales: pollo, gallina, capón, pularda, pato, pavo y otras aves. Cualidades gastronómicas.
- Caza. Principales especies y características. Caza de pelo y de pluma. Cualidades gastronómicas.
- Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.

**3. Supervisión y obtención de porciones y preparaciones de aves y caza.**

- Comprobación del estado de las aves y la caza.
- Herramientas y útiles de corte de aves y caza:
  - Tipos, características y uso.
- Técnicas de limpieza, deshuesado, corte y porcionado de las distintas aves y caza.
- Distintos cortes obtenidos del despiece de la liebre y de las reses de caza mayor y su utilización en cocina.
- Exposición en mostradores de piezas de aves y caza: conservación, frescura y atractivo visual.
- Supervisión del envasado de las aves y la caza. Características y requerimientos del cliente.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

### Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para el desempeño de las funciones correspondientes al perfil profesional del título, en cuanto que contribuye a formar vendedores con saberes más especializados y con mayor control y conocimiento del producto alimentario, dado que el mercado alimentario tiende actualmente a satisfacer la demanda de clientes con hábitos de consumo muy diversos que buscan productos cada vez más variados y elaborados. Además, la adquisición de competencias profesionales relacionadas con esta formación (los productos alimentarios: identificación, características, variedades, propiedades y destino culinario) es considerada básica e imprescindible para la consecución de algunos de los objetivos generales establecidos para este ciclo formativo:

- Analizar y supervisar la aplicación de las técnicas de despiece y corte de carnes en función del destino culinario.
- Analizar y supervisar la aplicación de las técnicas de elaboración de derivados cárnicos en función de su uso culinario.
- Determinar líneas de actuación en el asesoramiento de productos alimentarios.

Estas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza y de aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo, versarán sobre:

- Identificación y caracterización de los productos cárnicos, derivados y despojos.
- Clasificación de las distintas variedades de productos cárnicos, derivados y despojos.
- Reconocimiento de las propiedades y características nutricionales asociadas a los productos cárnicos, derivados y despojos.
- Conocimiento de las Denominaciones de Origen, Identificaciones Geográficas u otras denominaciones.

### **Módulo Profesional: Productos de la pesca y la acuicultura.**

**Código: CM10**

**Duración: 70 horas.**

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Resultados de aprendizaje	Criterios de evaluación
Define y clasifica las diferentes variedades de pescados, mariscos, productos derivados y algas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han definido e identificado los conceptos de pescado, marisco, productos derivados y algas.</li> <li>• Se han clasificado las variedades de pescados y mariscos, diferenciando unidades comerciales.</li> <li>• Se han identificado los productos derivados de los pescados y mariscos.</li> <li>• Se ha conocido la utilización gastronómica de las algas.</li> <li>• Se han identificado las Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas u otras denominaciones.</li> </ul>

Resultados de aprendizaje	Criterios de evaluación
Define la acuicultura y conoce los principales productos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ha definido la acuicultura.</li> <li>• Se han conocido los principales cultivos y productos de la acuicultura.</li> </ul>
Conoce las conservas, semiconservas y salazones de productos de la pesca.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han definido los conceptos de conservas, semiconservas y salazones de productos de la pesca.</li> <li>• Se han identificado las propiedades nutricionales de las conservas, semiconservas y salazones de productos de la pesca.</li> <li>• Se ha asesorado sobre las conservas gourmet.</li> <li>• Se han identificado las Denominaciones de Origen, Indicaciones Geográficas u otras denominaciones.</li> </ul>

### Contenidos

#### 1. Identificación y clasificación de pescados, mariscos, productos derivados y algas.

- Pescados: Definición. Clasificaciones. Unidades comerciales.
- Mariscos: Definición. Clasificación:
  - Crustáceos: Definiciones. Distintas clases. Factores organolépticos indicativos de su calidad y estado de conservación. Especies más apreciadas.
  - Moluscos: Definiciones. Distintas clases. Factores organolépticos indicativos de su calidad y estado de conservación. Especies más apreciadas.
- Despojos y productos derivados de los pescados y mariscos: Caviar, cocochas, surimi y otros.
- Las algas.
  - Definición.
  - Propiedades.
  - Cualidades gastronómicas.
- Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.

#### 2. La acuicultura.

- Definición. Origen.
- Sistemas de producción acuícola.
- Tipos de cultivos.
- Principales productos.
- Potencial de la acuicultura y el desarrollo sostenible.

#### 3. Las conservas, semiconservas y salazones de productos de la pesca.

- Definición. Composición nutricional.
- Conservas gourmet. Asesoramiento.
- Denominaciones de Origen, Indicación Geográfica u otra denominación.

### Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para el desempeño de las funciones correspondientes al perfil profesional del título, en cuanto que contribuye a formar vendedores con saberes más especializados y con mayor control y conocimiento del producto alimentario, dado que el mercado alimentario tiende actualmente a satisfacer la demanda de clientes con hábitos de consumo muy diversos que buscan productos cada vez más variados y elaborados. Además, la adquisición de competencias profesionales relacionadas con esta formación (los productos alimentarios: identificación, características, variedades, propiedades y destino culinario) es considerada básica e imprescindible para la consecución de algunos de los objetivos generales establecidos para este ciclo formativo:

- Analizar y supervisar la aplicación de las técnicas de marinado y adobo de pescados a fin de supervisar la elaboración de derivados de pescados.
- Determinar líneas de actuación en el asesoramiento de productos alimentarios.

Estas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza y de aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo, versarán sobre:

- Identificación y caracterización de los pescados, mariscos, productos derivados y algas.
- Clasificación de las distintas variedades de pescados, mariscos, productos derivados y algas.
- Reconocimiento de las propiedades y características nutricionales asociadas a los pescados, mariscos, productos derivados y algas.
- Conocimiento de las Denominaciones de Origen, Identificaciones Geográficas u otras denominaciones.

**ANEXO III**
**ORGANIZACIÓN ACADÉMICA Y DISTRIBUCIÓN HORARIA SEMANAL**

Familia profesional: COMERCIO Y MARKETING/HOSTELERÍA Y TURISMO						
Ciclo Formativo: <b>Comercialización de Productos Alimentarios</b>						
Grado: <b>Medio</b>			Duración: <b>2000 horas</b>		Código: <b>COMM02</b>	
MÓDULOS PROFESIONALES				CENTRO EDUCATIVO		CENTRO DE TRABAJO
Clave	Código	Denominación	Duración del currículo (horas)	Curso 1º	Curso 2º	
				3 trimestres (horas semanales)	2 trimestres (horas semanales)	1 trimestre (horas)
01	1607	Mercadotecnia del comercio alimentario	90	3		
02	1610	Seguridad y calidad alimentaria en el comercio	160	5		
03	1608	Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación	120	4		
04	1614	Ofimática aplicada al comercio alimentario	160	5		
05	1616	Formación y orientación laboral	90	3		
06	0156	Inglés	120	4		
07	CM08	Productos cárnicos y derivados.	120	4		
08	CM10	Productos de la pesca y la acuicultura.	70	2		
09	1606	Constitución de pequeños negocios alimentarios	75		3	
10	1612	Logística de productos alimentarios	120		5	
11	1609	Atención comercial en negocios alimentarios	90		4	
12	1611	Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados	250		11	
13	1613	Comercio electrónico en negocios alimentarios	90		4	
14	1615	Gestión de un comercio alimentario	75		3	
15	1617	Formación en centros de trabajo	370			370
<b>HORAS TOTALES</b>			<b>2.000</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>370</b>

**ANEXO IV**
**ESPECIALIDADES Y TITULACIONES DEL PROFESORADO CON ATRIBUCIÓN DOCENTE EN LOS MÓDULOS PROFESIONALES INCORPORADOS AL CICLO FORMATIVO POR LA COMUNIDAD DE MADRID**

Módulo profesional	Cuerpo docente y especialidad <sup>(1)</sup>		Titulaciones <sup>(3)</sup>
	Cuerpo <sup>(2)</sup>	Especialidad	
CM08 - Productos cárnicos y derivados.	PT	CP (201) EPA (214)	– Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el título de Grado correspondiente, u otros títulos equivalentes <sup>(4)</sup> . – Diplomado, Ingeniero Técnico o Arquitecto Técnico u otros títulos equivalentes <sup>(4)</sup> . – Técnico Superior en Dirección de Cocina. – Técnico Superior en Restauración. – Técnico Especialista en Hostelería.
	PE		
CM10 - Productos de la pesca y la acuicultura.	PT	CP (201) EPA (214)	– Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el título de Grado correspondiente, u otros títulos equivalentes <sup>(4)</sup> . – Diplomado, Ingeniero Técnico o Arquitecto Técnico u otros títulos equivalentes <sup>(4)</sup> . – Técnico Superior en Dirección de Cocina. – Técnico Superior en Restauración. – Técnico Especialista en Hostelería.
	PE		

(1) Profesorado de centros públicos.

(2) **PT**= Profesor Técnico de Formación Profesional **PE** = Profesor Especialista.

(3) Profesorado de centros de titularidad privada o de titularidad pública de otras administraciones distintas de la educativa.

(4) Deberán acreditar la cualificación específica adecuada para impartir las materias respectivas, de conformidad con lo establecido en el Real Decreto 860/2010, de 2 de julio, por el que se regulan las condiciones de formación inicial del profesorado de los centros privados para ejercer la docencia en las enseñanzas de educación secundaria obligatoria o de bachillerato.

**ANEXO V**
**ESPACIOS Y EQUIPAMIENTOS MÍNIMOS**

Espacios:

Espacio formativo	Superficie m <sup>2</sup> 30 alumnos <sup>(2)</sup>
Aula polivalente.	60
Taller de tienda de alimentación <sup>(1)</sup> .	210
Taller de almacén alimentario <sup>(1)</sup> .	100

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

(2) En caso de autorizarse unidades escolares con ratios inferiores a 30 alumnos, el aula polivalente deberá tener una superficie de 2 m<sup>2</sup>/alumno, con un mínimo de 60 m<sup>2</sup>.

Equipamientos mínimos:

Espacio formativo	Equipamiento
Aula polivalente	Mobiliario escolar. Equipos informáticos en red con conexión a Internet. Equipos de proyección audiovisual. Aplicaciones informáticas y software específico.
Taller de tienda de alimentación	Ordenador con conexión a Internet. Escaparate. Lineales para productos alimenticios no perecederos. Lineales para productos perecederos, con vitrinas expositoras refrigeradas. Mostrador de carnicería, charcutería y pollería. Mostrador de pescadería. Mostrador de frutería. Expositor de bodega. Mesas de trabajo y tajos de carnicería y charcutería. Fregadero y lavamanos. Cestas y carros. Equipos de protección individual. Botiquín de primeros auxilios. Fregadero. Vestuarios. Sanitarios. Maquinaria de comercio alimentario.
Talle de almacén alimentario	Ordenador con conexión a Internet. Software de gestión de almacén. Estanterías. Cámaras de conservación de alimentos. Fregaderos. Dispositivos para residuos. Báscula. Señalizaciones. Empaquetadora. Cuarto de basuras refrigerado.

(03/35.684/19)

