



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
32015475	O Ribeiro	Ribadavia	2019/2020

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
INA	Industrias alimentarias	CSINA01	Vitivinicultura	Ciclos formativos de grao superior	Réxime xeral-ordinario

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0084	Comercialización e loxística na industria alimentaria	2019/2020	7	123	147

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	FÉLIX MARTÍNEZ COLMENERO
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

Este profesional desenvolve a súa actividade en pequenas, medianas e grandes empresas vitivinícolas dedicadas á produción de uva, á elaboración, á crianza e ao envasamento de viño, así como en pequenas, medianas e grandes industrias de destilados de viño, concentración de mostos, elaboración de vinagres e outros produtos derivados da uva e do viño. Trátase de persoal por conta allea ou propia que exerce a súa actividade en labores de xestión, dirección e supervisión en áreas funcionais de recepción, produción e envasamento.

As ocupacións e os postos de traballo máis salientables son:

Técnico/a vitivinícola.

Encargado/a de proceso de destilación e rectificación.

Encargado/a de recepción de mostos frescos e sulfitados.

Supervisor/ora de columnas de destilación e concentración.

Encargado/a da liña de envasamento de destilados, concentrados e vinagres.

Encargado/a de avellentamento e crianza de destilados e vinagres.

Técnico/a en análise sensorial.

O sector vitivinícola español é o maior do mundo por superficie cultivada, e o terceiro en nivel de produción.

A globalización dos mercados, a mellora do transporte e a internacionalización dos hábitos de consumo fomentaron a aparición doutros países produtores que basean o seu éxito na liberalización da lexislación, no emprego de estratexias agresivas de márketing e nunha boa relación entre calidade e prezo.

As grandes empresas apostan por un modelo similar ao existente no novo mundo vitivinícola diversificando a produción e reducindo os riscos. As pequenas e as medianas empresas enfocan a súa actividade en produtos de calidade e en redes de comercialización alternativas, o que lles esixe utilizar técnicas de protección ambiental e empregar produtos naturais ecolóxicos. As vendas dos seus produtos canalízanse nomeadamente a través de tendas especializadas ou circuitos máis restrinxidos, onde hai un estreito contacto coa clientela.

As cooperativas, pola súa banda, de grande importancia neste sector, son motores do desenvolvemento rural que teñen que facer un esforzo por modernizarse e por procurar vías para mellora da súa rendibilidade.

A incorporación das tecnoloxías da información e da comunicación vai facilitar unha serie de cambios tecnolóxicos nas empresas no relativo á mecanización crecente da produción e dos controis de calidade, á implantación das tecnoloxías da información e da comunicación na área de vendas para unha mellor atención á clientela, a un control e unha automatización maiores dos almacéns, á implantación dos sistemas de intercambio electrónico de datos, e ao deseño de páxinas web como apoio á comercialización para achegar os produtos e as súa elaboración á poboación consumidora.

Todo isto implica que neste sector se estea a demandar unha man de obra cada vez máis cualificada, con coñecementos das tecnoloxías da información e da comunicación, e que asuma funcións de calidade, prevención de riscos laborais, seguridade alimentaria e protección ambiental. Ademais, están a valorarse as actitudes para traballar en equipo, para manter un espírito aberto á innovación e para se implicar na vida da empresa compartindo con esta os obxectivos, as tradicións e os valores.



3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	Programación do aprovisionamento	Tipos de existencias. Valoración de existencias. Documentación de control de existencias	28	20
2	Control da recepción, expedición e almacenaxe	Xestión da recepción. Almacenaxe de produtos alimentarios. Transporte e distribución interna.	29	30
3	Comercialización de produtos	Venda. Procesos de compra -venda.	28	20
4	Promoción de produtos	Demanda. Variables de marketing. Relacións de maridaxe con elaboracións culinarias ou produtos alimentarios.	32	10
5	Aplicacións informáticas	Manexo de aplicacións informáticas. Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión lóxística e comercial.	30	20



4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Programación do aprovisionamento	28

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Programa o aprovisionamento, para o que identifica as necesidades e existencias.	SI

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Establecéronse as variables para considerar no plan de abastecemento de mercadorías.
CA1.2 Utilizáronse os sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamento a partir dos consumos.
CA1.3 Determináronse as variables que interveñen na realización dun inventario.
CA1.4 Avaliáronse as posibles causas de discordancia entre as existencias rexistradas e os recontos realizados.
CA1.5 Descríbense os procedementos de xestión e control de existencias.
CA1.6 Establecéronse os sistemas de catalogación de produtos para facilitar a súa localización.
CA1.7 Identificáronse as variables que determinan o custo da almacenaxe.
CA1.8 Calculáronse os niveis de existencias e os seus índices de rotación.
CA1.9 Valorouse a importancia da loxística no óptimo aproveitamento dos recursos.

4.1.e) Contidos

Contidos
Actividades loxísticas. Aprovisionamento de produtos. Ciclo de aprovisionamento. Ciclo de expedición.
Previsión cuantitativa de materiais. Técnicas de previsión. Cuantificación de previsións.
Determinación cualitativa do pedido: normas; sistemas de control e identificación.
Tipos de existencias. Controis para efectuar.
Valoración de existencias. Métodos: prezo medio, prezo medio ponderado, LIFO e FIFO.
Análise ABC de produtos: obxectivos e campos de aplicación.
Xestión de inventarios: tipos de inventarios e rotacións.
Documentación de control de existencias.



4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Control da recepción, expedición e almacenaxe	29

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Controla a recepción, a expedición e o almacenamento de mercadorías en relación coa calidade do produto final.	SI

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Identifícanse as zonas dun almacén e describíronse as súas características.
CA2.2 Programáronse as fases do proceso de almacenaxe e identifícanse as tarefas asociadas a cada posto de traballo.
CA2.3 Representouse o fluxo dos produtos para aproveitar convenientemente o espazo e o tempo.
CA2.4 Recoñeceuse e interpretouse a normativa sobre protección no transporte de produtos na industria alimentaria.
CA2.5 Identifícanse e especificáronse os tipos de embalaxe asociados ao medio de transporte.
CA2.6 Determináronse os datos e a información que deben aparecer nos rótulos e nas etiquetas dos produtos.
CA2.7 Describíronse os procedementos de control sobre materias primas, consumibles e produtos terminados en recepción e expedición.
CA2.8 Recoñecéronse os medios e os procedementos de manipulación na almacenaxe de produtos alimentarios, e especificáronse as medidas de seguridade e hixiene.
CA2.9 Determináronse as condicións ambientais para a almacenaxe dos produtos.

4.2.e) Contidos

Contidos
Xestión da recepción: fases, documentación e rastrexabilidade. Condicións de aceptabilidade.
0Contrato de transporte: participantes e responsabilidades.
Transporte e distribución interna.
Xestión da expedición: fases, documentación e rastrexabilidade.
Obxectivos na organización de almacéns.
Planificación.
Almacenaxe de produtos alimentarios. Condicións ambientais.
Danos e defectos derivados da almacenaxe. Período de almacenaxe.
Distribución e manipulación de mercadorías. Seguridade e hixiene nos procesos de almacenaxe.
Condicións ambientais na almacenaxe de produtos alimentarios.
Transporte externo. Medios de transporte: tipos e características.



4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Comercialización de produtos	28

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Comercializa materias primas e auxiliares, así como produtos elaborados, aplicando técnicas de negociación.	SI

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA3.1 Identifícanse as etapas nun proceso de compravenda.
CA3.2 Identifícanse as técnicas de negociación na compravenda de produtos alimentarios.
CA3.3 Interpretouse a normativa mercantil que regula os contratos de compravenda.
CA3.4 Recoñécéronse os criterios para a selección de provedores.
CA3.5 Descríbense as funcións e as aptitudes dun axente de vendas.
CA3.6 Identifícanse e valoráronse as funcións do servizo posvenda.
CA3.7 Descríbense as técnicas de información e comunicación na atención a provedores e clientes.
CA3.8 3.8. Recoñécéronse e describíronse as calidades organolépticas dos produtos elaborados.
CA3.9 Identifícanse e relacionáronse as maridaxes acaídas cos produtos para comercializar.

4.3.e) Contidos

Contidos
Venda: tipos.
Proceso de compravenda: obxectivos, tipos, fases e condicións. Contrato. Normativa.



4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	Promoción de produtos	32

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Fai promoción dos produtos elaborados, para o que caracteriza e aplica técnicas publicitarias.	SI

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA4.1 Identifícanse e aplicáronse as técnicas de recollida de información na investigación comercial.
CA4.2 Interpretáronse e valoráronse os resultados da investigación comercial.
CA4.3 Recoñecéronse produtos e técnicas da competencia.
CA4.4 Identifícanse os novos nichos de mercado.
CA4.5 Descríbironse os tipos, os medios e os soportes publicitarios e promocionais utilizados na práctica comercial.
CA4.6 Recoñecéronse os obxectivos xerais da publicidade e a promoción.
CA4.7 Definíronse as variables para controlar nas campañas publicitarias e promocionais.
CA4.8 Diferenciouse entre comprador e consumidor, e recoñeceuse a súa influencia no deseño da publicidade.
CA4.9 Identifícanse e explicáronse as técnicas de merchandising.
CA4.10 Valorouse a promoción e a venda a través de canles especializadas.

4.4.e) Contidos

Contidos
Caracterización do mercado. Demanda. Comportamento do consumidor.
Clasificación e segmentación do mercado.
Análise e interpretación de datos comerciais. Presentación de resultados.
Variables de márketing.
Espírito emprendedor e innovador aplicado ao márketing.
Caracterización do produto. Descrición por cata.
Relacións de maridaxe con elaboracións culinarias ou produtos alimentarios.
Orixinalidade e innovación do produto.



4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	Aplicacións informáticas	30

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión loxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas.	SI

4.5.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA5.1 Identifícanse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística e comercial.
CA5.2 Identifícanse os datos que deben figurar nun ficheiro de clientes e provedores.
CA5.3 Utilizáronse as bases de datos para o arquivo e o manexo da información procedente dos procesos de compravenda.
CA5.4 Integráronse datos, textos e gráficos, e presentouse a información consonte formatos requiridos.
CA5.5 Xustificouse a necesidade de coñecer e utilizar mecanismos de protección da información.
CA5.6 Recoñeceuse a importancia das páxinas web corporativas para a competitividade empresarial.
CA5.7 Valorouse a relevancia de internet e as novas tecnoloxías na promoción e na venda.
CA5.8 Recoñeceuse a importancia da aplicación das novas tecnoloxías na imaxe corporativa da empresa.

4.5.e) Contidos

Contidos
Instalación, funcionamento e procedementos de seguridade nas aplicacións de xestión comercial.
Manexo de aplicacións informáticas.
Ficheiro de clientes e provedores: características, datos, manexo e interpretación.
Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística e comercial.



5. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Considerase que son mínimos esixibles para a superación deste módulo, a superación de todos os criterios de avaliación especificados nas unidades didácticas.

Os criterios de cualificación que se seguirán para obter a cualificación global final serán:

Proba obxectiva escrita : 70 % En cada proba escrita indicárase o valor de cada pregunta sendo a suma total das mesmas 10,.

Grao de cumprimento das tarefas feitas na aula: 20% Sobre temas propostos na clase, explicando os criterios de cualificación para cada caso.

Seguimento no desenvolvemento das actividades de aula: 10% Será valorado mediante observación diaria o Interés e a predisposición a realización das actividades propostas polo profesor/a, destreza no desenvolvemento e mellora acadada ó longo de cada periodo avaliable. Seguirase para valoración deste apartado unha taboa indicadores valorando cada item por separado.

Para equiparar o sistema de puntuación co dispoñible no XADE, a puntuación acadada por cada alumno transformárase a unha escala numérica do 1 e 10, considerárase superado o trimestre e o módulo, de ser o caso, cando a alumno acade un 5 na valoración global.

Os alumnos serán avaliados globalmente de forma ponderada en cada unha das avaliacións.

A avaliación do alumno realizarase de forma continuada, o longo de tódalas sesións teórico-prácticas, valorándose aspectos como a participación, traballos de elaboración individual ou conxunta solicitados, así mesmo o final de cada trimestre proporase un exame teórico de tódolos coñecementos adquiridos ata o momento.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Actividades de recuperación que poidan ser realizables de forma autónoma polo alumnado

O alumno disporá dunha lista de actividades de recuperación (cuestións que deberá responder, traballos que deberá desenvolver) que realizará pola súa conta e entregará ó finalizar o período de recuperación, podendo variar entre o alumnado en función das actividades xa realizadas ó longo do curso.

Os contidos conceptuais que se evalúan nas probas escritas ó longo do curso recuperase mediante a realización dunha proba escrita o final do periodo de recuperación, podendo ser unha proba individualizada por alumno, no caso de que teñen partes xa superadas ó longo do curso.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Se un alumno/a supera o 10% de faltas de asistencia a clase, perderá o dereito á avaliación continua no módulo. Neste caso o alumno/a terá dereito á realización dunha proba extraordinaria de avaliación.



A proba extraordinaria constará de dúas partes: una parte teórica, escrita, sobre os contidos do módulo e unha parte práctica, que consistirá na realización de practicas e casos prácticos relacionadas co módulo, tendo unha valoración de cada parte dun 50 %. O alumno/a deberá ter unha nota mínima dun 5 para a superación do módulo.

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

O seguimento da programación, levarase a cabo mediante a posta en común da evolución das unidades didácticas e das actividades previstas. Para esta finalidade o profesorado que imparte clases no ciclo formativo reunirase coa periodicidade acordada no departamento. En todo caso aloumenos unha vez ó mes. Nesta posta en común, exporase a evolución e grao de coincidencia entre os obxectivos programados e os acadados. Do resultado desta análise proporanse medidas correctivas, en caso de existir discordancia. Cando se cumpran a totalidade das horas do módulo, será o momento de cotexar os datos das xuntanzas parciais e concluír se a programación prevista e factible ou se polo contrario é necesario modificala de cara ó vindeiro ano académico. O seguimento da programación ó longo do período docente, deberá de constar nun documento, acorde ó procedemento indicado polo coordinador de calidade, no que se vaian rexistrando os acordos acadados e as decisións tomadas nas xuntanzas do equipo docente que imparte clases deste ciclo.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Ao comezo das actividades do curso académico, o equipo docente realizará unha sesión de avaliación inicial do alumnado, que terá por obxecto coñecer as características e a formación previa de cada alumno e de cada alumna, así como as súas capacidades. Así mesmo, deberá servir para orientar e situar o alumnado en relación co perfil profesional correspondente. Nesta sesión, o profesor ou a profesora que se encarguen da tutoría darán a información dispoñible sobre as características xerais do grupo ou sobre as circunstancias especificamente académicas ou persoais, con incidencia educativa, de cantos alumnos e alumnas o compoñan. Para este fin, o alumnado deberá realizar unha proba escrita xeral que será valorada polo titor, ademáis farase unha avaliación inicial de coñecementos previos relacionados co módulo (para demostrar os coñecementos que ten en relación co devandito módulo), e entregará ao profesor unha ficha cos datos persoais, especialmente indicando a formación previa (bacharelato, outro ciclo formativo, universidade, etc.). Na avaliación inicial de curso valorarase aqueles alumnos que podan ter dificultades e aqueles outros que podan ter vantaxe.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Para aqueles alumnos que podan ter dificultades incidirase na súa formación e facilitaráselles cuestións para que resolvan nun ambiente máis persoal.
Para aqueles alumnos que podan ter vantaxe proporanse cuestións máis avanzadas e complementarias as xa feitas por todos que non serán avaliadas nos exámes teórico-prácticos

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

Igualdad de xénero.
Educación Medio - Ambiental
Respecto polo Medio Ambiente, Desenvolvemento Sostible e recollida selectiva de residuos, centrándose nos seguintes aspectos: a reciclaxe de



lixo e o control do consumo de auga.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Visita a empresas de comercialización das diferentes D.O. galegas.
Charlas de expertos relacionadas con temas do módulo.