

1. Identificación da programación
Centro educativo

| Código | Centro | Concello | Ano académico |
|----------|------------------|------------|---------------|
| 15027897 | Paseo das Pontes | Coruña (A) | 2023/2024 |

Ciclo formativo

| Código da familia profesional | Familia profesional | Código do ciclo formativo | Ciclo formativo | Grao | Réxime |
|-------------------------------|-------------------------|---------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------|------------------------|
| INA | Industrias alimentarias | CSINA02 | Procesos e calidade na industria alimentaria | 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 | 2023/2024 | 6 | 123 | 123 |

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

Profesorado responsable

| | |
|--------------------------------|------------------|
| Profesorado asignado ao módulo | ANA LÓPEZ ALONSO |
| Outro profesorado | |

Estado: Pendente de supervisión inspector

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

O CIFP Paseo das Pontes sitúase no municipio da Coruña, trátase dun centro urbano nunha cidade de tamaño medio, que recibe, en xeral, tanto alumnado dos distintos institutos de ensinanza secundaria da cidade coma de fora dela, xa que a súa oferta formativa, fai que reciba alumnado de toda a xeografía autonómica.

Dentro do termo municipal, a cidade conta con dous polígonos industriais: A Grela, o parque empresarial máis antigo e o de máis extensión de Galicia, que conta con máis de 600 empresas, e o de Pocomaco, que da servizo a unhas 400 empresas. Na área metropolitana da Coruña están situados outros importantes polígonos industriais da comunidade, principalmente na área suroeste (concellos de Arteixo e Culleredo), como os polígonos de Sabón, que alberga a sede central da multinacional Inditex, entre outras industrias. Outros polígonos destacables da área metropolitana son os de Alvedro, Barcala, Meicende, Espírito Santo e Bergondo. Os grandes motores industriais dentro dos límites municipais son a refinería de petróleo de Repsol e a empresa do sector cervexeiro Hijos de Rivera SA.

Dentro do sector alimentario, outras empresas que podemos atopar na contorna da Coruña son: de bebidas (Begano S.A.), comidas preparadas (Tanfresco S.L., Cambalache S.L.), produtos pesqueiros (Salgado Congelados SL, Isidro de La Cal S.L.), panadería e confitería (Ingapan S.A., Catadenata, S.L.); lácteos (Leyma S.L.); así como empresas de xestión e consultaría alimentaria (Ambical S.L., Alimentya S.L., Geal S.L.).

Esta programación está elaborada de acordo ao determinado no Decreto 119/2011, de 3 de xunio, polo que se establece o currículo do ciclo formativo de grao superior correspondente ao título de técnico superior en procesos e calidade na industria alimentaria.

Este módulo profesional contén formación asociada ás funcións de loxística, e de comercio e promoción na pequena e na mediana empresa da industria alimentaria. Estas funcións abranguen aspectos como:

- Xestión de aprovisionamentos, almacén e expedicións
- Análise do mercado
- Promoción e venda
- Uso das novas tecnoloxías da información e da comunicación

As actividades profesionais asociadas a estas funcións aplícanse en todos os procesos e os produtos da industria alimentaria.

Os obxetivos xerais do módulo Comercialización e loxística na industria alimentaria son:

- Recoñecer o proceso loxístico, e identificar as súas fases e a documentación asociada, para a súa planificación na industria ou na empresa alimentaria.
- Identificar as operacións de compravenda e as técnicas publicitarias de produtos alimentarios valorando a súa adecuación para comercializar os produtos elaborados e facer a súa promoción.
- Identificar as ferramentas asociadas as tecnoloxías da información e da comunicación e recoñecer o seu potencial como elemento de traballo, para a súa aplicación

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 (%) | Resultados de aprendizaxe | | | | |
|--------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------|---------------------------|------|------|------|------|
| | | | | | MP0084_00 | | | | |
| | | | | | RA 1 | RA 2 | RA 3 | RA 4 | RA 5 |
| 1 | O aprovisionamento e a negociación comercial | Importancia da loxística na industria alimentaria. Funcións loxísticas. Características do aprovisionamento. Selección de provedores. O pedido. O contrato de compravenda: proceso e documentación. Os axentes de vendas. O servizo posvenda. Aplicacións informáticas. | 25 | 20 | X | | X | | X |
| 2 | Control e valoración de stocks | Punto de pedido. Lote óptimo de aprovisionamento. Sistemas de revisión. O sistema ABC. A rotación de produtos. Fichas de control de almacén. Criterios de valoración de existencias: PMP, FIFO e LIFO. Aplicacións informáticas | 24 | 20 | X | | | | X |
| 3 | O almacenaxe, a recepción e a expedición de mercadorías | Planificación e organización de almacenes. Sistemas de almacenaxe. Secuencia de operacións. Condicións de almacenamento na industria alimentaria. Operacións e documentación asociada á recepción e expedición de mercadorías. Aplicacións informáticas. | 14 | 11 | | X | | | X |
| 4 | A cadea de subministración | A rede loxística. O transporte. Canles de distribución. Os intermediarios. Integración vertical. Franquicias. Asociacionismo. O comercio on-line. Aplicacións informáticas. | 20 | 17 | | X | | X | X |
| 5 | A investigación comercial e o estudo do mercado | Concepto, aplicacións, tipos e fases da investigación comercial. Estudo do mercado e segmentación. | 20 | 16 | | | | X | X |
| 6 | A estratexia comercial | Formulación da estratexia comercial. Estudo das ferramentas que constitúen o marketing-mix. O merchandasing. | 20 | 16 | | | X | X | X |
| Total: | | | 123 | | | | | | |

4. Por cada unidade didáctica
4.1.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|----------------------------------------------|----------|
| 1 | O aprovisionamento e a negociación comercial | 25 |

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. | NO |

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| RA3 - Comercializa materias primas e auxiliares, así como produtos elaborados, aplicando técnicas de negociación. | NO |
| RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión loxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas. | NO |

4.1.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-------------------------|--------------------|
| 1.1 Analizar e valorar a importancia da loxística na industria alimentaria | 1 | Introdución á loxística | 8,0 |
| 2.1 Recoñecer cales son as variables para considerar no plan de abastecemento de mercadorías | 2 | O aprovisionamento | 10,0 |
| 2.2 Recoñecer os métodos de búsqueda de provedores e os criterios para a súa selección | | | |
| 2.3 Recoñecer a documentación asociada a cada pedido | | | |
| 3.1 Identificar as etapas nun proceso de compravenda | 3 | A negociación comercial | 7,0 |
| 3.2 Identificar as técnicas de negociación na compravenda de produtos alimentarios | | | |
| 3.3 Describir as funcións e as aptitudes dun axente de vendas | | | |
| 3.4 Identificar e valorar as funcións do servizo posvenda | | | |
| TOTAL | | | 25 |

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

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA1.1 Establecéronse as variables para considerar no plan de abastecemento de mercadorías. | • PE.1 - Factores a ter en conta no momento do abastecemento (A2) | S | 10 |
| CA1.2 Utilizáronse os sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamento a partir dos consumos. | • PE.2 - Sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamento a partir dos consumos (A2) | N | 1 |
| CA1.9 Valorouse a importancia da loxística no óptimo aproveitamento dos recursos. | • TO.1 - A importancia da loxística na industria alimentaria (A1) | S | 10 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Cráterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA3.1 Identifícaronse as etapas nun proceso de compravenda. | • PE.3 - O proceso de compravenda (A3) | S | 9 |
| CA3.2 Identifícaronse as técnicas de negociación na compravenda de produtos alimentarios. | • PE.4 - A negociación comercial (A3) | S | 10 |
| CA3.3 Interpretouse a normativa mercantil que regula os contratos de compravenda. | • LC.1 - O contrato de compravenda (A3) | S | 9 |
| CA3.4 Recoñecéronse os criterios para a selección de provedores. | • PE.5 - O aprovisionamento: selección de provedores (A2) | S | 9 |
| CA3.5 Descríbóronse as funcións e as aptitudes dun axente de vendas. | • PE.6 - O axente de vendas (A3) | S | 9 |
| CA3.6 Identifícaronse e valoráronse as funcións do servizo posvenda. | • PE.7 - O servizo posvenda (A3) | S | 9 |
| CA3.7 Descríbóronse as técnicas de información e comunicación na atención a provedores e clientes. | • PE.8 - O pedido (A2). Atención ao cliente (A3) | S | 9 |
| CA5.1 Identifícaronse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística e comercial. | | | 0 |
| CA5.1.1 Identifícaronse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística. | • LC.2 - Emprego de aplicacións informáticas (A2) | N | 1 |
| CA5.1.2 Identifícaronse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión comercial. | • LC.3 - Emprego de aplicacións informáticas (A3) | N | 1 |
| CA5.2 Identifícaronse os datos que deben figurar nun ficheiro de clientes e provedores. | • LC.4 - Documentación asociada ao aprovisionamento (A2) e ao proceso de compravenda (A3) | S | 10 |
| CA5.3 Utilizáronse as bases de datos para o arquivo e o manexo da información procedente dos procesos de compravenda. | • LC.5 - Documentación asociada ao proceso de compravenda (A3) | N | 1 |
| CA5.4 Integráronse datos, textos e gráficos, e presentouse a información consonte formatos requiridos. | • LC.6 - Emprego de aplicacións informáticas (A2 e A3) | N | 1 |
| CA5.5 Xustificouse a necesidade de coñecer e utilizar mecanismos de protección da información. | • TO.2 - Emprego de aplicacións informáticas (A2 e A3) | N | 1 |
| TOTAL | | | 100 |

4.1.e) Contidos

| Contidos |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Actividades loxísticas. Aprovisionamento de produtos. Ciclo de aprovisionamento. Ciclo de expedición. |

| Contidos |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Previsión cuantitativa de materiais. Técnicas de previsión. Cuantificación de previsións.</p> <p>Determinación cualitativa do pedido: normas; sistemas de control e identificación.</p> <p>Almacenaxe de produtos alimentarios. Condicións ambientais.</p> <p style="color: green;">Selección de provedores (CA 3.4)</p> <p>Proceso de compravenda: obxectivos, tipos, fases e condicións. Contrato. Normativa.</p> <p style="color: blue;">O axente de vendas (CA3.5)</p> <p>Instalación, funcionamento e procedementos de seguridade nas aplicacións de xestión comercial.</p> <p>Manexo de aplicacións informáticas.</p> <p style="color: red;">Manexo de aplicacións informáticas na xestión loxística</p> <p style="color: red;">Manexo de aplicacións informáticas na xestión comercial</p> <p>Ficheiro de clientes e provedores: características, datos, manexo e interpretación.</p> <p>Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística e comercial.</p> <p style="color: red;">Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística</p> <p style="color: red;">Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión comercial</p> |

4.1.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| | Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | |
| Introducción á loxística - O concepto de loxística. Partes integrantes da loxística. Importancia da loxística na industria alimentaria. Evolución histórica da loxística | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento prepa-rado polo/a profesor/a | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista Visualización de vídeos acerca da loxística de | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo de investigación bibliográfica | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo/a profesor/a Medios audiovisuais na aula | <ul style="list-style-type: none"> TO.1 - A importancia da loxística na industria alimentaria (A1) | 8,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| | | empresas. Eco loxística <ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de artigos onde se trate a importancia da loxística na supervivencia e éxito dunha empresa do sector | | <ul style="list-style-type: none"> Aula de informática con acceso a internet | | |
| O aprovisionamento - Funcións do aprovisionamento. Factores a ter en conta no momento do aprovisionamento. Selección de provedores. O pedido. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo/a profesor/a Amosar ao alumnado o acceso a diferentes páxinas web relevantes para obter información actualizada do tema que nos ocupa Amosar ao alumnado unha aplicación informática para a xestión loxística, explicando o seu funcionamento Proba escrita de avaliación | <ul style="list-style-type: none"> - Buscar en internet provedores dun sector da industria alimentaria Deseño dos documentos necesarios no aprovisionamento e negociación comercial dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. Resolver un os cuestionarios de problemas de aprovisionamento Desenvolver un caso práctico empregando a aplicación informática Resolución da proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo de búsqueda en internet Documentos aprovisionamento e xestión comercial Informe da resolución do caso práctico empregando a aplicación informática Proba escrita cumprimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo/a profesor/a Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> LC.2 - Emprego de aplicacións informáticas (A2) LC.4 - Documentación asociada ao aprovisionamento (A2) e ao proceso de compravenda (A3) LC.5 - Documentación asociada ao proceso de compravenda (A3) LC.6 - Emprego de aplicacións informáticas (A2 e A3) PE.1 - Factores a ter en conta no momento do abastecemento (A2) PE.2 - Sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamento a partir dos consumos (A2) PE.5 - O aprovisionamento: selección de provedores (A2) PE.8 - O pedido (A2). Atención ao cliente (A3) | 10,0 |
| A negociación comercial - Os contratos mercantís: tipos. O contrato de compravenda. Axentes de vendas. O servizo posvenda. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo/a profesor/a Amosar ao alumnado o acceso a diferentes páxinas web relevantes para obter información actualizada do tema que nos ocupa, e propor a resolución dun cuestionario mediante consulta na web Amosar ao alumnado unha aplicación informática para a xestión comercial, | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista Creación dunha empresa ficticia da industria alimentaria e a posterior elaboración dos documentos vistos na unidade didáctica. Resolución das cuestións propostas pola profesora, a través de consulta en internet | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo de búsqueda en internet Informe da resolución do caso práctico empregando a aplicación informática Proba escrita cumprimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo/a profesor/a Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - O contrato de compravenda (A3) LC.3 - Emprego de aplicacións informáticas (A3) LC.4 - Documentación asociada ao aprovisionamento (A2) e ao proceso de compravenda (A3) LC.5 - Documentación asociada ao proceso de compravenda (A3) LC.6 - Emprego de aplicacións informáticas (A2 e A3) | 7,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| | explicando o seu funcionamento • Proba escrita ao final do trimestre | • Desenvolver un caso práctico empregando a aplicación informática • Realización da proba escrita ao final do trimestre | | | • PE.3 - O proceso de compravenda (A3) • PE.4 - A negociación comercial (A3) • PE.6 - O axente de vendas (A3) • PE.7 - O servizo posvenda (A3) • TO.2 - Emprego de aplicacións informáticas (A2 e A3) | |
| TOTAL | | | | | | 25,0 |

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--------------------------------|----------|
| 2 | Control e valoración de stocks | 24 |

4.2.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. | NO |
| RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión lóxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas. | NO |

4.2.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|---------------------------------------------------------|-----|------------------------|--------------------|
| 1.2 Describir os sistemas de xestión de stocks | 1 | Control de stocks | 14,0 |
| 1.3 Identificar os costes asociados á xestión de stocks | | | |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------|--------------------|
| 1.4 Calcular o stock de seguridade, o lote óptimo de pedido, e os costes de almacenaxe 1.1 Identificar os distintos tipos de stock 1.5 Calcular o índice de rotación dun produto e recoñecer o seu significado 1.6 Calcular o período medio de maduración dun produto e recoñecer o seu significado 1.7 Describir os sistemas de control de existencias 1.8 Describir o análise ABC de produtos e recoñecer a súa utilidade | | | |
| 2.1 Identificar os diferentes métodos de valoración de existencias 2.2 Calcular o valor do stock mediante os diferentes métodos presentados: prezo medio, prezo medio ponderado, FIFO e LIFO 2.3 Elaborar e empregar as fichas de control de almacén | 2 | Valoración de stocks | 10,0 |
| TOTAL | | | 24 |

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

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA1.3 Determináronse as variables que interveñen na realización dun inventario. | <ul style="list-style-type: none"> PE.1 - Valoración de existencias (A2) | S | 22 |
| CA1.4 Avaliáronse as posibles causas de discordancia entre as existencias rexistradas e os recontos realizados. | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - Valoración de existencias (A2) | N | 1 |
| CA1.5 Descríbense os procedementos de xestión e control de existencias. | <ul style="list-style-type: none"> PE.2 - Xestión e valoración de existencias (A1 e A2) | S | 21 |
| CA1.6 Establecéronse os sistemas de catalogación de produtos para facilitar a súa localización. | <ul style="list-style-type: none"> PE.3 - Índice de rotación de stocks, período medio de maduración dun produto, o sistema ABC (A1) | S | 21 |
| CA1.7 Identificáronse as variables que determinan o custo da almacenaxe. | <ul style="list-style-type: none"> PE.4 - Costes asociados á xestión de stocks (A1) | S | 22 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA1.8 Calculáronse os niveis de existencias e os seus índices de rotación. | <ul style="list-style-type: none"> LC.2 - Índice de rotación de stocks (A1) | S | 12 |
| CA5.4 Integráronse datos, textos e gráficos, e presentouse a información consonte formatos requiridos. | <ul style="list-style-type: none"> LC.3 - Fichas de control almacén (A2) | N | 1 |
| TOTAL | | | 100 |

4.2.e) Contidos

| Contidos |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Tipos de existencias. Controis para efectuar.</p> <p>Valoración de existencias. Métodos: prezo medio, prezo medio ponderado, LIFO e FIFO.</p> <p>Análise ABC de produtos: obxectivos e campos de aplicación.</p> <p>Xestión de inventarios: tipos de inventarios e rotacións.</p> <p>Documentación de control de existencias.</p> <p><i>Manexo de aplicacións informáticas na xestión loxística</i></p> <p><i>Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística</i></p> |

4.2.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| Control de stocks - Tipos de stock. Importancia do control de stocks. Xestión de stocks: sistemas e costes asociados. Rotación do stock. Período medio de maduración. Control de inventarios mediante o sistema ABC. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado pola profesora Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista Realización dos boletíns de exercicios plantexados pola | <ul style="list-style-type: none"> Boletíns cos problemas resoltos Proba escrita resolta | <ul style="list-style-type: none"> Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - Valoración de existencias (A2) LC.2 - Índice de rotación de stocks (A1) | 14,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| | | profesora <ul style="list-style-type: none"> Creación dunha empresa ficticia da industria alimentaria e a posterior elaboración dos documentos vistos na unidade didáctica. Resolución da proba escrita proposta polo profesor ou profesora ao final do trimestre | | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo/a profesor/a Boletíns de exercicios Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> PE.1 - Valoración de existencias (A2) PE.2 - Xestión e valoración de existencias (A1 e A2) PE.3 - Índice de rotación de stocks, período medio de maduración dun produto, o sistema ABC (A1) PE.4 - Costes asociados á xestión de stocks (A1) | |
| Valoración de stocks - Valoración de existencias. Métodos: prezo medio, prezo medio ponderado, LIFO e FIFO. Fichas de control de almacén | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo profesor ou profesora Realización de casos prácticos de valoración de existencias empregando os diferentes métodos: prezo medio, prezo medio ponderado, FIFO e LIFO. Entrega de boletín de exercicios Proposta de elaboración de fichas de control de almacén mediante o emprego de aplicacións informáticas Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. Realización en clase guiados polo profesor de casos prácticos de valoración de existencias empregando os diferentes métodos: prezo medio, prezo medio ponderado, FIFO e LIFO. Deseño dos documentos necesarios no control e valoración de stocks dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. Realización do boletín de exercicios entregado pola profesora Elaboración de fichas de control de almacén mediante aplicación informática Realización da proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Boletín de exercicios resolto Fichas de control de almacén Proba escrita cumprimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo/a profesor/a Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Boletín de exercicios Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> LC.3 - Fichas de control almacén (A2) PE.1 - Valoración de existencias (A2) PE.2 - Xestión e valoración de existencias (A1 e A2) PE.3 - Índice de rotación de stocks, período medio de maduración dun produto, o sistema ABC (A1) | 10,0 |
| | | | | | TOTAL | 24,0 |

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---------------------------------------------------------|----------|
| 3 | O almacenaxe, a recepción e a expedición de mercadorías | 14 |

4.3.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. | NO |
| RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión loxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas. | NO |

4.3.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------------------|--------------------|
| 1.1 Identificar os procedementos de recepción e expedición de materias primas, consumibles e produtos terminados, así como o seu control. | 1 | Recepción e expedición de mercadorías | 6,0 |
| 1.2 Coñecer a documentación asociada á recepción e á expedición. | | | |
| 1.3 Valorar a necesidade de operar con seguridade e hixiene na manipulación de mercadorías. | | | |
| 2.1 Recoñecer as variables que afectan á planificación e organización de almacéns. | 2 | Almacenaxe de produtos alimentarios | 8,0 |
| 2.2 Identificar os sistemas de almacenaxe. | | | |
| 2.3 Valorar a importancia de operar en condicións de seguridade e hixiene na distribución e almacenaxe de mercadorías. | | | |
| 2.4 Manexar aplicacións informáticas. | | | |
| TOTAL | | | 14 |

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

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA2.1 Identifícanse as zonas dun almacén e describíronse as súas características. | • PE.1 - Planificación e organización de almacéns (A2) | S | 17 |
| CA2.2 Programáronse as fases do proceso de almacenaxe e identifícanse as tarefas asociadas a cada posto de traballo. | • PE.2 - Operacións de almacenaxe (A2) | S | 17 |
| CA2.3 Representouse o fluxo dos produtos para aproveitar convenientemente o espazo e o tempo. | • LC.1 - Planificación e organización de almacéns (A2) | N | 1 |
| CA2.6 Determináronse os datos e a información que deben aparecer nos rótulos e nas etiquetas dos produtos. | • LC.2 - Codificación de almacenaxe (A2) | S | 16 |
| CA2.7 Descríbense os procedementos de control sobre materias primas, consumibles e produtos terminados en recepción e expedición. | • PE.3 - Recepción e expedición de mercadorías (A1) | S | 16 |
| CA2.8 Recoñécéronse os medios e os procedementos de manipulación na almacenaxe de produtos alimentarios, e especificáronse as medidas de seguridade e hixiene. | • PE.4 - Operacións de almacenaxe (A2) | S | 16 |
| CA2.9 Determináronse as condicións ambientais para a almacenaxe dos produtos. | • PE.5 - Almacenaxe de produtos alimentarios (A2) | S | 16 |
| CA5.1 Identifícanse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística e comercial. | | | 0 |
| CA5.1.1 Identifícanse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística. | • TO.1 - Aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística (A1 e A2) | N | 1 |
| TOTAL | | | 100 |

4.3.e) Contidos

| Contidos |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Xestión da recepción: fases, documentación e rastrexabilidade. Condicións de aceptabilidade. |
| Transporte e distribución interna. |
| Xestión da expedición: fases, documentación e rastrexabilidade. |
| Obxectivos na organización de almacéns. |
| Planificación. |
| Almacenaxe de produtos alimentarios. Condicións ambientais. |

| Contidos |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Danos e defectos derivados da almacenaxe. Período de almacenaxe. Distribución e manipulación de mercadorías. Seguridade e hixiene nos procesos de almacenaxe. Manexo de aplicacións informáticas na xestión loxística Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística e comercial. |

4.3.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| Recepción e expedición de mercadorías - Operacións de recepción e expedición de produtos alimentarios. Documentación asociada. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo/a profesor/a. Propor aos alumnos e alumnas a realización dun albarán mediante o emprego dunha aplicación informática. Avaliar os coñecementos adquiridos mediante unha proba escrita ao final do trimestre. | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. Realización dun albarán mediante o emprego dunha aplicación informática. Deseño dos documentos necesarios almacenaxe, recepción e expedición dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. Realización dunha proba escrita ao final do trimestre. | <ul style="list-style-type: none"> Albarán realizado polos alumnos e alumnas. Proba escrita cumplimentada. | <ul style="list-style-type: none"> Medios audiovisuais na aula. Aula de informática con acceso a internet. Enunciado da proba escrita. Documentación entregada polo/a profesor/a. | <ul style="list-style-type: none"> LC.2 - Codificación de almacenaxe (A2) PE.3 - Recepción e expedición de mercadorías (A1) TO.1 - Aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística (A1 e A2) | 6,0 |
| Almacenaxe de produtos alimentarios - Planificación e organización de almacenes. Sistemas de almacenaxe. Secuencia de operacións. Condicións de almacenamento na industria alimentaria. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo profesor. Propor aos alumnos e alumnas a búsqueda na web de aplicacións informáticas na planificación e organización de almacéns. Avaliación dos coñecementos adquiridos mediante proba escrita ao final do trimestre. | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. Búsqueda na web de aplicacións informáticas na planificación e organización de almacéns. Deseño dos documentos necesarios almacenaxe, recepción e expedición dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. | <ul style="list-style-type: none"> Resultados do traballo de investigación proposto Proba escrita cumplimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada pola profesora Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - Planificación e organización de almacéns (A2) LC.2 - Codificación de almacenaxe (A2) PE.1 - Planificación e organización de almacéns (A2) PE.2 - Operacións de almacenaxe (A2) PE.4 - Operacións de almacenaxe (A2) | 8,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|----------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| | | <ul style="list-style-type: none"> Realización da proba escrita. | | | <ul style="list-style-type: none"> PE.5 - Almacenaxe de produtos alimentarios (A2) TO.1 - Aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística (A1 e A2) | |
| TOTAL | | | | | | 14,0 |

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|----------------------------|----------|
| 4 | A cadea de subministración | 20 |

4.4.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. | NO |
| RA4 - Fai promoción dos produtos elaborados, para o que caracteriza e aplica técnicas publicitarias. | NO |
| RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión loxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas. | NO |

4.4.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-------------------------|--------------------|
| 1.1 Describir os elementos das redes loxísticas | 1 | A rede loxística. | 5,0 |
| 2.1 Describir os diferentes canles de distribución, e valorar as súas vantaxes e inconvenientes. | 2 | Canles de distribución. | 9,0 |
| 2.2 Valorar a relevancia de internet e as novas tecnoloxías na distribución. | | | |
| 3.1 Identificar as funcións do responsable do transporte | 3 | O transporte. | 6,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------|--------------------|
| 3.2 Recoñecer os factores a considerar na planificación e organización do transporte | | | |
| 3.3 Coñecer e valorar o emprego de aplicacións informáticas na planificación do transporte | | | |
| 3.4 Identificar o contrato de transporte | | | |
| 3.5 Recoñecer a normativa de aplicación no transporte de produtos alimentarios | | | |
| TOTAL | | | 20 |

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

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA2.4 Recoñeuse e interpretouse a normativa sobre protección no transporte de produtos na industria alimentaria. | <ul style="list-style-type: none"> TO.1 - Normativa sobre protección no transporte de produtos na industria alimentaria (A3) | N | 1 |
| CA2.5 Identifícanse e especificáronse os tipos de embalaxe asociados ao medio de transporte. | <ul style="list-style-type: none"> PE.1 - Funcións do responsable de transporte (A3) | S | 32 |
| CA4.10 Valorouse a promoción e a venda a través de canles especializadas. | <ul style="list-style-type: none"> PE.2 - Canles de distribución (A2) | S | 32 |
| CA5.1 Identifícanse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión loxística e comercial. | | | 0 |
| CA5.1.2 Identifícanse as aplicacións informáticas utilizadas na xestión comercial. | <ul style="list-style-type: none"> TO.2 - A venda on-line (A2) | N | 1 |
| CA5.5 Xustificouse a necesidade de coñecer e utilizar mecanismos de protección da información. | <ul style="list-style-type: none"> TO.3 - A venda on-line (A2) | N | 1 |
| CA5.7 Valorouse a relevancia de internet e as novas tecnoloxías na promoción e na venda. | <ul style="list-style-type: none"> TO.4 - A venda on-line (A2) | S | 33 |
| TOTAL | | | 100 |

4.4.e) Contidos

| Contidos |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 0Contrato de transporte: participantes e responsabilidades. Transporte externo. Medios de transporte: tipos e características. Venda: tipos. Manexo de aplicacións informáticas. Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística e comercial. |

4.4.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| A rede loxística. - Elementos dunha rede loxística: centros de transferencia e elementos de transporte. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo/a profesor/a. Proposta de traballo de investigación de plataformas loxísticas do sector a nivel autonómico, nacional ou internacional Avaliación dos contidos a través dunha proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. Traballo de investigación de plataformas loxísticas do sector a nivel autonómico, nacional ou internacional Deseño dos documentos necesarios na cadea de sumministración dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. Realizar a proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo de investigación Proba escrita cumprimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo profesor ou profesora Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Enunciado da proba escrita | | 5,0 |
| Canles de distribución. - Os intermediarios. Integración vertical. Franquicias. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo/a profesor/a. Amosar ao alumnado o acceso a diferentes páxinas web relevantes para obter información actualizada do tema que nos ocupa. | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. Buscar en internet a venda on-line dunha empresa do sector da industria | <ul style="list-style-type: none"> Traballo de investigación Proba escrita resolta | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo/a profesor/a. Medios audiovisuais na aula. Aula de informática con acceso a internet. | <ul style="list-style-type: none"> PE.2 - Canles de distribución (A2) TO.2 - A venda on-line (A2) TO.3 - A venda on-line (A2) | 9,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Proba escrita ao final do trimestre | alimentaria <ul style="list-style-type: none"> • Deseño dos documentos necesarios na cadea deministración dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. • Resolución da proba escrita proposta polo profesor ou profesora ao final do trimestre | | <ul style="list-style-type: none"> • Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> • TO.4 - A venda on-line (A2) | |
| O transporte. - Funcións do responsable do transporte. Planificación e organización do transporte. O contrato de transporte. Normativa sobre protección no transporte de produtos na industria alimentaria. | <ul style="list-style-type: none"> • Exposición do documento preparado polo profesor. • Propor a búsqueda polos alumnos e alumnas da normativa relativa ao transporte de produtos alimentarios. • Realización de casos prácticos para a planificación do transporte • Entrega de boletín de exercicios para a planificación do transporte • Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. • Búsqueda da normativa relativa ao transporte de produtos alimentarios, e lectura compartida en clase, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista. • Realización de casos prácticos para a planificación do transporte • Deseño dos documentos necesarios na cadea de ministración dunha empresa alimentaria ideada polo alumno. • Resolución do boletín de exercicios para a planificación do transporte • Resolución da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> • Informe do traballo proposto • Boletín de problemas resolto • Proba escrita resolta | <ul style="list-style-type: none"> • Medios audiovisuais na aula. • Documentación entregada pola profesora. • Aula de informática con acceso a internet. • Boletín de exercicios • Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> • PE.1 - Funcións do responsable de transporte (A3) • TO.1 - Normativa sobre protección no transporte de produtos na industria alimentaria (A3) | 6,0 |
| | | | | | TOTAL | 20,0 |

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|-------------------------------------------------|----------|
| 5 | A investigación comercial e o estudo do mercado | 20 |

4.5.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. | NO |
| RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión loxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas. | NO |

4.5.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------|--------------------|
| 1.1 Identificar e aplicar as técnicas de recollida de información na investigación comercial. 1.2 Interpretar e valorar os resultados da investigación comercial. | 1 | A investigación comercial | 12,0 |
| 2.1 Identificar as técnicas de segmentación de mercados 2.2 Identificar novos nichos de mercado | 2 | O mercado | 8,0 |
| TOTAL | | | 20 |

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

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA4.1 Identifícanse e aplícanse as técnicas de recollida de información na investigación comercial. | • PE.1 - A investigación comercial (A1) | N | 1 |
| CA4.2 Interpretáronse e valoráronse os resultados da investigación comercial. | • PE.2 - A investigación comercial (A1) | S | 33 |
| CA4.3 Recoñecéronse produtos e técnicas da competencia. | • PE.3 - O mercado (A2) | S | 33 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Craterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA4.4 Identifícaronse os novos nichos de mercado. | <ul style="list-style-type: none"> PE.4 - O mercado (A2) | S | 32 |
| CA5.4 Integráronse datos, textos e gráficos, e presentouse a información consonte formatos requiridos. | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - A investigación comercial (A1) e o mercado (A2) | N | 1 |
| TOTAL | | | 100 |

4.5.e) Contidos

| Contidos |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Caracterización do mercado. Demanda. Comportamento do consumidor. Clasificación e segmentación do mercado. Análise e interpretación de datos comerciais. Presentación de resultados. Manexo de aplicacións informáticas. Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística e comercial. |

4.5.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| A investigación comercial - Aplicacións da investigación comercial, tipos de estudos, fases da investigación comercial. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo/a profesor/a Amosar ao alumnado o acceso a diferentes páxinas web relevantes para obter información actual e propor un traballo de investigación Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista Traballo de investigación Realización da proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo de investigación Proba escrita cumprimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo profesor ou profesora Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - A investigación comercial (A1) e o mercado (A2) PE.1 - A investigación comercial (A1) PE.2 - A investigación comercial (A1) | 12,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| O mercado - Tipos de mercado, segmentación de mercado e aplicación da segmentación de mercados no deseño da estratexia comercial. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo profesor Amosar aos alumnos e alumnas diferentes páxinas web importantes para obter información actualizada do tema que nos ocupa e propor un traballo de investigación sobre diferentes mercados Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista Desenvolver o traballo de investigación proposto polo profesor ou profesora Realización da proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo de búsqueda en internet Proba escrita cumprimentada | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada pola profesora Medios audiovisuais na aula Aula de informática con acceso a internet Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> LC.1 - A investigación comercial (A1) e o mercado (A2) PE.3 - O mercado (A2) PE.4 - O mercado (A2) | 8,0 |
| TOTAL | | | | | | 20,0 |

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|------------------------|----------|
| 6 | A estratexia comercial | 20 |

4.6.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. | NO |
| RA4 - Fai promoción dos produtos elaborados, para o que caracteriza e aplica técnicas publicitarias. | NO |
| RA5 - Aplica as tecnoloxías da información e da comunicación na xestión loxística e comercial, e caracteriza as principais ferramentas informáticas. | NO |

4.6.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

| Obxectivos específicos | Act | Título das actividades | Duración (sesións) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------------|--------------------|
| 1.1 Recoñecer os diferentes tipos de estratexias comerciais | 1 | O programa comercial | 6,0 |
| 2.1 Identificar e valorar as ferramentas do marketing-mix (produto, prezo, publicidade e promoción) no éxito ou fracaso das vendas dunha empresa. | 2 | As ferramentas do marketing-mix | 14,0 |
| 2.2 Diseñar estratexias comerciais baseándose nas catro ferramentas do marketing-mix. | | | |
| TOTAL | | | 20 |

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

| Criterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA3.8 3.8. Recoñecéronse e describíronse as calidades organolépticas dos produtos elaborados. | • LC.1 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | N | 2 |
| CA3.9 Identificáronse e relacionáronse as maridaxes acaídas cos produtos para comercializar. | • LC.2 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | N | 2 |
| CA4.5 Descríronse os tipos, os medios e os soportes publicitarios e promocionais utilizados na práctica comercial. | • PE.1 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | S | 15 |
| CA4.6 Recoñecéronse os obxectivos xerais da publicidade e a promoción. | • PE.2 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | S | 15 |
| CA4.7 Definíronse as variables para controlar nas campañas publicitarias e promocionais. | • LC.3 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | S | 15 |
| CA4.8 Diferenciouse entre comprador e consumidor, e recoñeceuse a súa influencia no deseño da publicidade. | • PE.3 - A estratexia comercial (A1) | S | 15 |
| CA4.9 Identificáronse e explicáronse as técnicas de merchandising. | • PE.4 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | S | 15 |
| CA4.10 Valorouse a promoción e a venda a través de canles especializadas. | • TO.1 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | N | 2 |
| CA5.6 Recoñeceuse a importancia das páxinas web corporativas para a competitividade empresarial. | • PE.5 - A estratexia comercial (A1) | S | 15 |
| CA5.7 Valorouse a relevancia de internet e as novas tecnoloxías na promoción e na venda. | • TO.2 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | N | 2 |

| Cráterios de avaliación | Instrumentos de avaliación | Mínimos exixibles | Peso cualificación (%) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| CA5.8 Recoñeceuse a importancia da aplicación das novas tecnoloxías na imaxe corporativa da empresa. | <ul style="list-style-type: none"> LC.4 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | S | 2 |
| TOTAL | | | 100 |

4.6.e) Contidos

| Contidos |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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. Manexo de aplicacións informáticas. Valoración das vantaxes do emprego das aplicacións informáticas na xestión loxística e comercial. |

4.6.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| O programa comercial - A estratexia comercial: formulación e tipos. | <ul style="list-style-type: none"> Exposición do documento preparado polo profesor Propor ao alumnado o deseño dunha imaxe corporativa de empresa, coa axuda das novas tecnoloxías | <ul style="list-style-type: none"> Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista Realizar o traballo proposto polo profesor | <ul style="list-style-type: none"> Informe do traballo proposto Proba escrita resolta | <ul style="list-style-type: none"> Documentación entregada polo profesor Medios audiovisuais na aula | <ul style="list-style-type: none"> LC.4 - As ferramentas do marketing-mix (A2) PE.5 - A estratexia comercial (A1) | 6,0 |

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Que e para que | Como | | | Con que | Como e con que se valora | Duración (sesións) |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Actividade (título e descrición) | Profesorado (en termos de tarefas) | Alumnado (tarefas) | Resultados ou produtos | Recursos | Instrumentos e procedementos de avaliación | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> • Realización da proba escrita | | <ul style="list-style-type: none"> • Aula de informática con acceso a internet • Enunciado da proba escrita | | |
| As ferramentas do marketing-mix - Produto, prezo, publicidade e promoción. | <ul style="list-style-type: none"> • Exposición do documento preparado polo/a profesor/a • Amosar aos alumnos e alumnas diferentes páxinas de interese na web e propor un traballo de búsqueda acerca dunha das catro ferramentas do marketing-mix (como indagar sobre diferentes estratexias comerciais baseadas no prezo, no produto ou na publicidade) • Proba escrita ao final do trimestre | <ul style="list-style-type: none"> • Lectura compartida do documento, plantexando dúbidas e aportando diversos puntos de vista • Aplicar as ferramentas e as estratexias de comercialización traballadas na aula nun proxecto realizado en equipo e a posterior presentación aos grupo. • Realización da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> • Informe do traballo proposto • Proba escrita resolta | <ul style="list-style-type: none"> • Documentación entregada polo profesor • Medios audiovisuais na aula • Aula de informática con acceso a internet • Enunciado da proba escrita | <ul style="list-style-type: none"> • LC.1 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • LC.2 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • LC.3 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • PE.1 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • PE.2 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • PE.3 - A estratexia comercial (A1) • PE.4 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • TO.1 - As ferramentas do marketing-mix (A2) • TO.2 - As ferramentas do marketing-mix (A2) | 14,0 |
| TOTAL | | | | | | 20,0 |

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

CRITERIOS DE AVALIACIÓN QUE SON MÍNIMOS ESIXIBLES PARA ACADAR A AVALIACIÓN POSITIVA:

Os mínimos esixibles atópanse recollidos en cada unha das UD's da presente programación, no epígrafe 4.c. Para obter unha avaliación positiva e superar o módulo, o alumnado deberá superar a lo menos os devanditos criterios, indispensables para acadar os RAs asociados a cada unha das UD's.

Os mínimos exigible por cada UD son:

UD1

- Recoñeceuse os métodos de búsqueda de provedores e os criterios para a súa selección
- Recoñeceuse a documentación asociada a cada pedido
- Identifícase as etapas nun proceso de compravenda
- Describiuse procedementos de xestión e control de existencias.

UD2

- Identifícase os costes asociados á xestión de stocks
- Calculouse o stock de seguridade, o lote óptimo de pedido, e os costes de almacenaxe
- Calculouse o índice de rotación dun produto e recoñecer o seu significado.
- Describiuse o análise ABC de produtos e recoñecer a súa utilidade

UD3

- Coñeceuse a documentación asociada á recepción e á expedición.
- Identifícase os sistemas de almacenaxe.

UD4

- Describiuse os diferentes canles de distribución, e valorar as súas vantaxes e inconvenientes.
- Identifícase as funcións do responsable do transporte.

UD5

- Identifícase e aplícase as técnicas de recollida de información na investigación comercial.
- Identifícase as técnicas de segmentación de mercados
- Identifícase novos nichos de mercado

UD6

- Recoñeceuse os diferentes tipos de estratexias comerciais.
- Identifícase e valorouse as ferramentas do marketing-mix (produto, prezo, publicidade e promoción) no éxito ou fracaso das vendas .
- Diseñouse estratexias comerciais baseándose nas catro ferramentas do marketing-mix.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

A avaliación do alumnado realizarase mediante os seguintes instrumentos:

- **PROBAS ESCRITAS:** terán un peso dun 80% na nota da avaliación, e serán valoradas cunha nota numérica, comprendida entre 0 e 10. As probas escritas poderán incluír preguntas de desenvolvemento, completar cadros, oracións, debuxos, cuestións tipo test, preguntas de verdadeiro ou falso, problemas; relativas os contidos abordados en cada avaliación. Nas diversas probas indícarase o alumnado a puntuación de cada pregunta, así como todas aquelas cuestións necesarias para a súa realización.

- TABOAS DE OBSERVACIÓN: terán un peso dun 20% na nota da avaliación, e serán valoradas cunha nota numérica, comprendida entre 0 e 10. Inclúense as probas ou tarefas prácticas, informes e traballos de investigación propostos.

O total da puntuación asignada a cada unha das probas (escritas e prácticas) dentro de cada avaliación, será a resultante de dividir a suma de todas as cualificacións, entre o número de probas realizadas de cada tipo. Para o cálculo da cualificación de cada avaliación sumárase a cualificación das probas escritas máis a cualificación das probas prácticas, prantexadas en cada avaliación, segundo os pesos indicados anteriormente.

A cualificación de cada avaliación e a final será numérica, entre 1 e 10 sen decimais. Considerándose como apto a puntuación igual ou superior a 5 puntos, redondeando os decimais ao punto máis próximo.

O tratarse dun módulo de 2º curso haberá dúas avaliacións. A cualificación da 1ª avaliación corresponderá cos instrumentos de avaliación empregados na valoración dos CAs asociados as UD1, UD2 e UD3. A cualificación da 2ª avaliación corresponderá ca cualificación final do módulo polo tanto cos instrumentos de avaliación empregados na valoración dos CAs asociados a tódalas UDs (UD1, UD2, UD3, UD 4, UD5 e UD6).

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

O alumnado que non supere mediante a avaliación parcial o módulo, poderá realizar unha recuperación das partes non superadas a finais do segundo trimestre, previa á FCT.

Dita recuperación valorará os seguintes instrumentos:

- PROBAS ESCRITAS: terán un peso dun 80% na nota da avaliación, e serán valoradas cunha nota numérica, comprendida entre 0 e 10. As probas escritas poderán incluír preguntas de desenvolvemento, completar cadros, oracións, debuxos, cuestións tipo test, preguntas de verdadeiro ou falso, problemas; relativas os contidos abordados en cada avaliación. Nas diversas probas indicarase o alumnado a puntuación de cada pregunta, así como todas aquelas cuestións necesarias para a súa realización.

- TABOAS DE OBSERVACIÓN: terán un peso dun 20% na nota da avaliación, e serán valoradas cunha nota numérica, comprendida entre 0 e 10. Inclúense as probas ou tarefas prácticas, informes e traballos de investigación propostos.

O alumnado que non supere o módulo antes da realización da FCT recibirá un informe individualizado especificando as partes que teñen que recuperar, o programa de actividades de recuperación a realizar durante o terceiro trimestre e a data específica da/s proba/s de recuperación a realizar no mes de Xuño coincidindo coa avaliación final. As actividades consistirán en resolución de dúbidas e repetir aquelas actividades prácticas realizadas durante o curso nos que o alumnado presente maiores dificultades.

A cualificación final do módulo nestes casos realizarase seguindo o indicado no punto 5.

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

No caso de alcanzar perda de dereito a avaliación continua por faltas de asistencia, o alumnado disporá dunha proba a realizar no período extraordinario indicado pola administración.

A proba conterà tantas partes como resultados de aprendizaxe teña o módulo e realizarase segundo as normas que estableza o Departamento de Industrias Alimentarias, sendo necesaria a obtención de unha nota mínima de 5 para superar o módulo.

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

Farase un seguimento alo menos mensual da programación utilizando a opción que para elo está habilitada na plataforma programacións (<https://www.edu.xunta.es/programacions/>) e nas reunións mensuais de tutoría. No caso de modificacións na programación, xustificaráse debidamente e quedará reflexado na mesma aplicación.

Ao final de curso, valórase a consecución desta programación, facéndose referencia á mesma na memoria de final de curso e téndose en conta para a elaboración da programación do seguinte ano, en canto a:

- Obxectivos conseguidos
- Contidos acadados
- Cambios en lexislación que poden afectar o módulo
- % de alumnado que supera o módulo

Ao rematar o curso proporase un cuestionario (anónimo) o alumnado para que valoren o módulo. O resultado de tal cuestionario aparecerá na memoria de final de curso, e será tido en conta na elaboración da programación do seguinte ano. Preguntarase sobre:

- Dificultades encontradas
- Qué cambiaría do módulo
- Qué aprendeu no módulo
- Cales foron a partes máis interesantes

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Segundo o establecido no artigo 28 da Orde do 12 de xullo de 2011, ao comezo das actividades do curso académico, o equipo docente realizará unha sesión de avaliación inicial do alumnado. Esta terá por obxecto coñecer as características individuais do mesmo e a formación previa, así como as súas capacidades. En consecuencia, dedicaranse os primeiros días de curso á observación e rexistro daquelas circunstancias que poidan ser obxecto de tratamento para a mellora do proceso educativo. Ademais, durante as primeiras sesións, pasaráselle ao alumnado un cuestionario de avaliación inicial sobre coñecementos básicos relacionados co módulo, ademais dunha ficha cunha serie de preguntas relacionadas con factores persoais (lugar de procedencia, nivel de estudos ...), laborais (se traballa...), e socioculturais (intereses, afeccións



...).

Na reunión de avaliación inicial, poñerase en común 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. O tratado nesta sesión e os acordos adoptados polo equipo docente recolleranse nunha acta segundo se desenvolve no artigo 16 da orde mencionada.

Logo desta avaliación realizada ao inicio do curso, ao respecto deste módulo, ao comezo de cada unidade didáctica avaliaranse, a través de diferentes actividades, as ideas previas do alumnado en relación á materia a tratar. Deste modo, o proceso educativo partirá dos coñecementos xa adquiridos, procurando aprendizaxes significativos.

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

MEDIDAS DE REFORZO DE CARÁCTER GLOBAL: as medidas para atender a diversidade e a integración do alumnado materialízanse a través de:

- Axustes na metodoloxía, adaptando os recursos pedagóxicos ás necesidades do alumnado.
- Materiais didácticos variados, que ofrezan un conxunto de actividades que aborden os contidos de distintas maneiras.
- Axustes no formato dos instrumentos de avaliación e na temporalización se fora necesario
- Nas horas titoriais aportarase reforzo ao alumnado que o requira, (luns, de 16:00 a 17:00 horas).

MEDIDAS DE REFORZO PARA O ALUMNADO CON NEAE E NEE: Terase en conta o establecido na ORDE do 8 de setembro de 2021, pola que se desenvolve o Decreto 229/2011, do 7 de decembro, polo que se regula a atención á diversidade do alumnado dos centros docentes da Comunidade Autónoma de Galicia nos que se imparten as ensinanzas establecidas na Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación.

Dacordo co artigo 61 del Decreto 114/2010, de 1 de xullo, o alumnado con necesidades educativas especiais, con arreglo ó establecido no artigo 73 da Ley orgánica 2/2006, de 3 de maio, de educación, poderá ser autorizado, cando as necesidades de apoio específico así o xustifiquen, para cursar os ciclos formativos en réximen ordinario de modo fragmentado por módulos, con una temporalización distinta a establecida con carácter xeral.

Para levar a cabo calquer tipo de reforzo ou flexibilización (sempre en colaboración do titor/a e do orientador/a) deberánse revisar algúns elementos básicos da programación:

As capacidades e os contidos.

Establecemento de obxectivos ou contidos alternativos e /ou complementarios.

Variacións na secuencia de contidos (temporalización).

A metodoloxía

Técnicas de traballo cooperativo.

Actividades de pequeno grupo con dificultade gradual.

Actividades de reforzo, poden ser alternativas.

Reforzo positivo, valora-las capacidades do alumno /a, mellorar a súa autoestima.

A avaliación, modificacións tanto en criterios, en instrumentos como en procedementos avaliativos.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

- Orientación das actividades de ensino aprendizaxe dende unha perspectiva integral e de xénero, que contribúa a previr todo tipo de situacións de violencia, e en particular a de xénero.
 - Educación moral e cívica: Incorporada á programación dende os contidos actitudiais e valorada no desempeño das tarefas individuais e grupais nas que participa cada alumno/a como expresión do respecto as normas, os compañeiros/as e os docentes, o seu traballo, as instalacións e os materiais.
 - Educación para a paz: Incorporada á programación como unha actividade que fomenta o coñecemento intercultural como pilar básico da paz, a través coñecemento das peculiaridades das materias primas alimentarias, elaboracións...de cada cultura.
 - Educación para a igualdade de oportunidades entre ambos sexos: A distribución de tarefas e a participación na toma de decisións farase evitando a materialización dos roles tradicionais home-muller.
 - Educación para á saúde: Estes aspectos están presentes máis que nunca (dada a pandemia actual) na programación do módulo o través da práctica de comportamentos responsables nos ámbitos da saúde, a hixiene e a seguridade no desenvolvementos do módulo. Especialmente, tal e como indica o protocolo COVID-19, implicarase ao alumnado na concienciación social que ten a limpeza dos elementos comúns de uso privativo, nas medidas de prevención básicas e nas medidas xerais de protección individual.
 - Educación ambiental: Terase en conta ó longo de toda a programación, coller as bases fundamentais para levar a cabo unha produción sostible.
 - Educación do consumidor: A educación como consumidores é consustancial ao currículo formativo do ciclo superior de Procesos e Calidade na Industria Alimentaria xa que todos logo somos consumidores de alimentos e o coñecemento técnico que adquiren os alumnos permítelles facer un consumo consciente e responsable que aplicarán a outro tipo de produtos e a elaboración dos mesmos.
 - Posta en valor do patrimonio cultural de Galicia:
 - *Situación o galego como instrumento básico de difusión da cultura de Galicia e da cultura universal en todos os niveis e áreas educativas.
 - *Facilitar a plena integración lingüística dos alumnos e alumnas procedentes de fóra de Galicia.
 - Fomento do Plurilingüismo: Atendendo ós obxectivos anuais que desenvolven o Plan funcional e Estratéxico do Centro, concretamente:
 - *Incrementar as competencias do alumnado en linguas estranxeiras.
- Inclúense tamén os obxectivos xerais do PAT:
- Favorecer a integración do alumnado no seu grupo e no CIFP, e favorecer un clima de convivencia, tolerancia e colaboración.
 - Contribuír a personalizar a relación educativa fomentando a confianza entre o alumnado e o profesorado á hora de abordar posibles dificultades, canalizando a axeitada atención aos intereses e ás suxestións do alumnado.
 - Colaborar na consecución dun mellor ambiente de traballo, disciplina e puntualidade no grupo.
 - Axudar e orientar o alumnado sobre o seu rendemento académico, colaborando no ensino de hábitos e actitudes positivas para o estudo, e de técnicas de traballo intelectual.
 - Contribuír á coherencia no desenvolvemento das programacións do profesorado do grupo a través da coordinación dos procesos de avaliación e da adopción de medidas educativas

para dar resposta ás necesidades detectadas

- Proporcionarlle ao alumnado información e asesoramento con respecto á diversidade de opcións académicas e profesionais, facilitando así a toma de decisións respecto ao futuro escolar e socio laboral.
- Obter e seleccionar datos e información sobre o alumnado individualmente e colectivamente, para os pór á disposición -pola súa utilidade- do resto do profesorado.
- Establecer canles de comunicación coas familias, no caso do alumnado menor de idade.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Organizaranse e realizaranse visitas ás empresas do sector da industria alimentaria que permitan complementar os coñecementos adquiridos no centro. O número de visitas e a tipoloxía das industrias programarase en conxunto no Departamento de Industrias Alimentarias para coordinarse entre os diferentes módulos dos diferentes ciclos impartidos.

En relación o presente módulo, proporáse a realización de visitas a distintas empresas para poder ver as técnicas de xestión loxística (aprovisionamentos, almacén e expedicións) e comerciais (marketing e promoción) que se levan a cabo nos distintos sectores, máis sempre en coordinación co resto do equipo docente do ciclo formativo.

10. Outros apartados

10.1) Secuenciación do módulo a seguir

De xeito aproximado seguirase a seguinte secuenciación:

Na primeira avaliación daranse as seguintes unidades:

UD1 - O aprovisionamento e a negociación comercial

UD2 - Control e valoración de stocks

UD3 - O almacenaxe, a recepción e a expedición de mercadorías.

Na segunda avaliación daranse as seguintes unidades:

UD4 - A cadea de subministración

UD5 - A investigación comercial e o estudo do mercado

UD6 - A estratexia comercial