IES VALLE DEL SOL – ÁLORA

DEPARTAMENTO COMERCIO Y MARKETING

I.E.S Valle del Sol
INSTITUTO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA

PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO: **MÓDULO OPTATIVO AN5197**

NOMBRE: **GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA, ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING.**

TOTALES HORAS: **105 HORAS.**

SEMANALES: **3 HORAS.**

CICLO FORMATIVO: **TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS.**

GRUPO: **2º CPA**

CURSO 2026_2027

PROFESOR: **Daniel Machado Guisado.**

Fecha de entrega: 28/10/2026

ÍNDICE

1. MARCO NORMATIVO, JUSTIFICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN

1.1. Concepto y finalidad de la programación didáctica

1.2. Justificación normativa

1.3. Contextualización del centro, entorno, grupo y módulo

2. COMPETENCIAS DEL TÍTULO Y DEL MÓDULO

2.1. Competencia general del título

2.2. Unidades de competencia asociadas al módulo

2.3. Competencias profesionales y de empleabilidad

3. OBJETIVOS GENERALES ASOCIADOS AL MÓDULO

3.1. Relación de los objetivos generales del ciclo con los resultados de aprendizaje

4. ESTRUCTURA CURRICULAR Y TEMPORALIZACIÓN DEL MÓDULO

4.1. Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

4.2. Unidades didácticas y relación con los RA

4.3. Temporalización

5. METODOLOGÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

5.1. Principios y estrategias metodológicas

5.2. Materiales, espacios y recursos

6. FORMACIÓN EN EMPRESA U ORGANISMO EQUIPARADO (FFEOE)

6.1. RA y CE desarrollados en empresa

6.2. Actividades formativas previstas

6.3. Distribución temporal y coordinación

6.4. Empresas u organismos colaboradores

6.5. Seguimiento de la FFEOE

6.6. Rúbrica evaluación dual para este módulo

7. EVALUACIÓN DEL MÓDULO

7.1. Evaluación criterial

7.2. Actividades, técnicas e instrumentos de evaluación

7.3. Criterios de calificación

7.4. Evaluación de los aprendizajes desarrollados en la FFEOE

7.5. Evaluación alternativa

8. ACTIVIDADES SUSTITUTORIAS, DE REFUERZO Y SUPLENCIA DE LA FFEOE

8.1. Supuestos de no incorporación o desarrollo incompleto

8.2. RA y CE pendientes de desarrollar o reforzar

8.3. Actividades sustitutorias, de refuerzo o suplencia en el centro

8.4. Seguimiento y evaluación de los RA y CE pendientes

9. PROCEDIMIENTO PARA EL ALUMNADO QUE NO SE INCORPORA A LA FFEOE

9.1. Supuestos de no incorporación

9.2. Actuaciones del equipo docente

9.3. Actividades a realizar durante dicho periodo

9.4. Situación académica y evaluación de los RA pendientes de desarrollar en empresa

10. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN PREVIA A LA EVALUACIÓN FINAL FP

11. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ALUMNADO CON NEAE

11.1. Medidas generales de atención a la diversidad

11.2. Medidas específicas para alumnado con NEAE

11.3. Actividades de refuerzo y ampliación

12. INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL

13. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

14. AUTOEVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN Y DE LA PRÁCTICA DOCENTE

14.1. Seguimiento de la programación

14.2. Evaluación de la práctica docente

14.3. Propuestas de mejora

1. MARCO NORMATIVO, JUSTIFICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN

1.1. Concepto y finalidad de la programación didáctica

La programación didáctica organiza y evalúa el proceso de enseñanza-aprendizaje del módulo AN5197, vinculando las tareas del aula con las exigencias del comercio alimentario y los resultados de aprendizaje oficiales. Tiene carácter flexible, contextualizado, viable, competencial y coordinado con el proyecto educativo y la formación en empresa.

1.2. Justificación normativa

La presente programación se ajusta a los criterios generales establecidos por el Equipo Técnico de Coordinación Pedagógica y al artículo 29 del Decreto 327/2010, de 13 de julio, en su redacción vigente tras la modificación introducida por el Decreto 483/2026, de 31 de agosto, así como a la normativa específica de ordenación y evaluación de la Formación Profesional que resulta aplicable al módulo.

Marco estatal: Ley Orgánica 2/2006; Ley Orgánica 3/2020; Ley Orgánica 3/2022; Real Decreto 659/2023 y sus modificaciones; Real Decreto 189/2018, regulador del título, y Real Decreto 499/2024. Marco autonómico: Ley 17/2007; Decreto 327/2010; Decreto 147/2025; normativa autonómica vigente de evaluación y formación en empresa; Orden de 15 de marzo de 2021, currículo del título; Resolución de 7 de septiembre de 2026 (BOJA n.º 189, 29/09/2026), Anexo II, páginas 12586/458-459. La presente programación incorpora los cuatro RA y los veintidós CE del AN5197. Se incorpora el Decreto 483/2026, de 31 de agosto, en cuanto modifica el artículo 29 del Decreto 327/2010. Según confirmación del profesorado responsable, el módulo optativo AN5197 está autorizado para 2.º CPA en el IES Valle del Sol durante el curso 2026-2027. La referencia administrativa de autorización se conservará en la documentación del departamento.

1.3. Contextualización del centro, entorno, grupo y módulo

El IES Valle del Sol se encuentra situado en Álora, un pueblo de Málaga a unos 30 km de la capital. La zona tiene una población de un nivel sociocultural medio-bajo; sin embargo, dado el carácter rural que lo identifica, así, como el que persiste en sus pedanías y diseminados, una parte importante del alumnado que asiste al centro procede de un nivel socio cultural bajo.

Esta comarca está considerada por la Comunidad Europea como una zona rural y es objeto de programas europeos para su desarrollo.

El IES Valle del Sol está ubicado en una zona de deprivación social, junto a dos barriadas como Pueblo Nuevo y Pocaagua. El nivel socioeconómico de la mayoría de las familias es generalmente bajo con un porcentaje significativo de población gitana. Es una zona con escaso desarrollo comunitario.

Los recursos sociales de la localidad son reducidos. Al ser un municipio de menos de 20.000 habitantes, depende de la Diputación Provincial. Existe una continua relación entre el centro y SSCC y ETF. Por esta razón, la intervención con ellos debe ser directa e individualizada, para intentar responder a las necesidades tanto de los alumnos como de las familias.

LA OFERTA EDUCATIVA DEL CENTRO ES LA SIGUIENTE:

El IES Valle del Sol imparte enseñanzas de Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional, entre ellas el ciclo formativo de grado medio de Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, al que pertenece el módulo optativo AN5197, Gestión del Punto de Venta, Escaparatismo y Visual Merchandising. La oferta concreta de grupos y unidades del curso 2026-2027 se contrastará con la información oficial actualizada del centro.

El centro cuenta con los **Departamentos Didácticos de cada una de las enseñanzas** que se imparten, que se organizan por ámbitos, y con un Departamento de Orientación, que colaboran con la Jefatura de Estudios en las funciones que les tiene atribuidas la normativa.

Los planes, programas y líneas de actuación del centro relacionados con esta programación incluyen, como ámbitos de referencia, la transformación digital educativa, la igualdad, la convivencia, la atención a la diversidad, la sostenibilidad, la biblioteca escolar y el emprendimiento. La relación que figura a continuación es orientativa e histórica: la participación efectiva y la denominación vigente de cada plan o programa se contrastarán con la documentación oficial del centro para el curso 2026-2027.

- Biblioteca
- Plan de Apertura
- Igualdad
- TDE PROA +
- ZTS
- Competencia Comunicativa
- Más Equidad
- Pacto de Estado
- Red Andaluza de Ecoescuelas 2026
- Erasmus+
- Plurilingüismo
- Plan Comunica
- Programas Culturales
- Vivir y sentir el patrimonio
- Aldea
- Prácticum de Master
- Prácticum de otros grados
- Emprendimiento
- Red Andaluza: Escuela “Espacio de Paz”
- PRL

Para el módulo optativo AN5197, la contextualización se concreta en el diseño y montaje de escaparates de productos alimentarios, la distribución y ambientación de espacios comerciales, la presentación de surtidos, las campañas de promoción y las operaciones supervisadas de terminal de punto de venta (TPV). Se trabajará con situaciones de comercios alimentarios y supermercados del entorno, empleando simulaciones, planogramas, cartelería y recursos digitales, con especial atención a la accesibilidad, la sostenibilidad y la seguridad. Las actividades se adaptarán a los recursos disponibles y a las características del grupo de 2.º CPA.

Para desarrollar adecuadamente la presente programación es necesario considerar las características del entorno socioeconómico y productivo, del centro educativo y del alumnado, ya que constituyen el marco de referencia para adaptar el proceso de enseñanza-aprendizaje a la realidad concreta en la que se desarrolla.

ENTORNO SOCIOECONÓMICO

El municipio se sitúa en un entorno caracterizado por la presencia de núcleos urbanos, aldeas y pedanías, por lo que el centro recibe alumnado procedente tanto de Álora como de otras localidades próximas, entre ellas Pizarra. La actividad económica del entorno se encuentra vinculada, principalmente, a los sectores servicios, turismo, hostelería, comercio y actividades agrarias. Dentro del contexto turístico adquieren especial relevancia El Chorro y el Caminito del Rey, que constituyen un importante foco de atracción turística de ámbito nacional e internacional y repercuten directamente sobre actividades como la hostelería, la restauración y el comercio. Este contexto económico resulta especialmente significativo para el ciclo de Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, debido a la existencia de comercios minoristas, establecimientos de alimentación, empresas de restauración, negocios turísticos y actividades vinculadas a la producción y comercialización de productos agroalimentarios. La programación procurará, por tanto, relacionar los aprendizajes con situaciones profesionales y comerciales próximas a la realidad del alumnado y a las características del tejido productivo del entorno.

CARACTERÍSTICAS DEL ALUMNADO

El IES Valle del Sol escolariza alumnado procedente de distintas localidades, aldeas y pedanías y, en consecuencia, presenta una notable diversidad social, cultural y académica. Esta diversidad será considerada como un elemento fundamental en la planificación del proceso de enseñanza-aprendizaje, adoptando las medidas necesarias para favorecer la participación, la inclusión y el progreso de todo el alumnado. Una parte

significativa del alumnado utiliza diariamente transporte público para desplazarse hasta el centro educativo. En determinados casos, estos desplazamientos pueden situarse aproximadamente entre los 30 y 45 minutos, circunstancia que debe ser tenida en consideración en la organización de determinadas actividades educativas.

El grupo de 2.º de Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios (2.º CPA), en el curso 2026-2027, está formado por 5 estudiantes: 4 alumnas y 1 alumno. El nivel general de conocimientos previos es medio y el nivel general de competencia digital es medio, según la información facilitada para este grupo. Las posibles necesidades específicas de apoyo educativo y las conclusiones didácticas de la evaluación inicial se incorporarán únicamente cuando estén contrastadas con el acta correspondiente. La metodología, los recursos y las medidas de atención a las diferencias individuales se ajustarán a dichas conclusiones.

El grupo de 2.º CPA está integrado por cinco estudiantes (cuatro alumnas y un alumno), con conocimientos previos y competencia digital de nivel medio. Tras la evaluación inicial, el departamento ha aprobado medidas metodológicas generales de refuerzo y seguimiento. Se atenderá especialmente, como ámbitos generales de mejora y sin atribuir diagnósticos individuales, a la autonomía en tareas prácticas, el manejo fluido del TPV, la aplicación de procedimientos de caja, la organización de expositores y la justificación de decisiones comerciales. Se aplicarán demostraciones, práctica guiada, rúbricas compartidas, trabajo cooperativo y revisión periódica de progresos. Los resultados individuales se documentarán en los instrumentos de evaluación correspondientes.

PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS EDUCATIVOS DEL CENTRO.

Programas educativos.
Los Programas educativos se han convertido en una herramienta clave para fomentar la innovación, la calidad educativa y la inclusión del Sistema Educativo Andaluz. Por otra parte, los Programas fomentan el trabajo colaborativo de nuestro profesorado, ya sea a nivel de claustro o en pequeños grupos, favoreciendo el desarrollo de las prácticas docentes de manera transversal e interdisciplinar.
A continuación, se relacionan los planes, programas y proyectos educativos en los que participa el IES Valle del Sol durante el curso 2026/2027.
Tipo A: participación de oficio: Bibliotecas Escolares, Bienestar Emocional, Plan de apertura de centros docentes, Plan de Igualdad de Género en Educación de Andalucía y TDE (Plan de Actuación Digital – Código Escuela 4.0).
Tipo B: participación sin convocatoria específica (convocatoria general): ALDEA, Red Andaluza: Escuela "Espacio de Paz", ComunicA, Emprendimiento Educativo, Prácticum de Otros Grados y Másteres, Prácticum Máster Secundaria, Programas Culturales y Vivir y Sentir el Patrimonio.
Tipo C: participación sujeta a convocatoria específica: PROA+ «Transfórmate», Programa de Atención Socioeducativa ZTS, Más Equidad, Pacto de Estado contra la Violencia de Género, Programa de Competencias Comunicativas (Proyecto Garantizado) y Red Andaluza de Ecoescuelas.
Programas internacionales: Programa de centro bilingüe – Inglés y Erasmus+ Acreditado 2021.

ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO Y MARKETING

Daniel Machado Guisado

1º Sostenibilidad Aplicada al Sistema Productivo

1º Seguridad y Calidad Alimentaria en el Comercio

1º Digitalización Aplicada a los Sectores Productivos (GM)

1º Ofimática Aplicada al Comercio Alimentario

2º Preparación y Acondicionamiento de Productos Frescos y Transformados

2º Optativa GM (GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA, ESCAPARATISMO Y VISUAL MERCHANDISING)

Manuel Lozano Martín

1º Dinamización del Punto de Venta en Comercios de Alimentación

2º Comercio Electrónico en Negocios Alimentarios

2º Logística de Productos Alimentarios

Alberto Millán Mielgo

Inglés Profesional (GM)

María José Pérez González

1º Atención Comercial en Negocios Alimentarios

2º Gestión de un Comercio Alimentario

Proyecto Intermodular

Cristina Cívico Melero

1º Atención Comercial en Negocios Alimentarios

2º Itinerario Personal para la Empleabilidad II

2. COMPETENCIAS DEL TÍTULO Y DEL MÓDULO

2.1. Competencia general del título

La competencia general del título consiste en desarrollar actividades comerciales en establecimientos alimentarios físicos y online, relacionadas con planificación comercial, logística, reposición, secciones de venta y atención a clientes y proveedores, conforme a criterios de calidad, seguridad alimentaria y protección del consumidor.

2.2. Unidades de competencia asociadas al módulo

El AN5197 es un módulo optativo autonómico. La Resolución de 7 de septiembre de 2026 no establece en su ficha unidades de competencia acreditables asociadas de forma específica; no se atribuyen al optativo las UC del módulo utilizado como modelo.

2.3. Competencias profesionales y de empleabilidad

Contribuye especialmente a planificar acciones de marketing en comercios alimentarios, mejorar la experiencia de compra, organizar la exposición comercial, emplear herramientas digitales de venta, cooperar en el montaje de escaparates y aplicar accesibilidad, prevención de riesgos y sostenibilidad.

3. OBJETIVOS GENERALES ASOCIADOS AL MÓDULO

Objetivos vinculados al módulo: promoción de productos y fidelización, comunicación comercial, utilización de tecnologías de gestión, trabajo en equipo, creatividad, prevención de riesgos, accesibilidad universal, calidad y emprendimiento. La relación es pedagógica y no supone una nueva redacción del currículo oficial.

3.1. Relación de los objetivos generales del ciclo con los resultados de aprendizaje

Objetivo / ámbito	**RA1**	**RA2**	**RA3**	**RA4**
Promoción y fidelización	X	X	X	
Comunicación y diseño comercial	X	X	X	
Tecnologías y			X	X

gestión comercial				
Trabajo en equipo y creatividad	X	X	X	X
Accesibilidad, seguridad y calidad	X	X	X	X
Iniciativa emprendedora	X	X	X	X

4. ESTRUCTURA CURRICULAR Y TEMPORALIZACIÓN DEL MÓDULO

4.1. Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

RA1. Establece los criterios esenciales para la composición y montaje de escaparates.

a) Se han especificado los criterios para seleccionar los materiales adecuados para un escaparate, tomando en cuenta las características de la clientela objetivo y los efectos deseados.

b) Se ha evaluado el diseño y la disposición de escaparates de distintos estilos y enfoques.

c) Se han establecido los parámetros para la correcta composición y montaje de un escaparate, considerando elementos clave como la disposición, colores y elementos visuales.

d) Se ha reflexionado sobre el impacto de un escaparate en el aumento de las ventas.

e) Se ha reflexionado sobre el impacto de un escaparate en su capacidad para atraer a clientes potenciales.

RA2. Diseña y organiza el interior de un establecimiento comercial aplicando los principios del diseño interior para optimizar el espacio, crear una atmósfera atractiva y facilitar la experiencia de compra.

a) Se han identificado y aplicado los principios básicos del diseño interior en comercios, como la armonía, el equilibrio y la funcionalidad, para crear un ambiente atractivo y coherente con la identidad de la tienda.

b) Se ha optimizado la distribución del espacio comercial, organizando las zonas de entrada, circulación y pago de manera que favorezca la fluidez del cliente y facilite la experiencia de compra.

c) Se han seleccionado y dispuesto los materiales, el mobiliario y los elementos decorativos de manera adecuada, teniendo en cuenta la estética, la funcionalidad y la durabilidad.

d) Se ha diseñado una atmósfera que favorezca la compra, utilizando iluminación, colores y elementos sensoriales que estimulen el interés y el deseo de los clientes.

e) Se ha realizado una evaluación crítica del diseño interior del establecimiento, ajustando las propuestas según los objetivos comerciales y las necesidades del público objetivo.

RA3. Gestiona la distribución de productos y servicios en los espacios comerciales, supervisando las acciones promocionales y el montaje de escaparates para maximizar la eficacia comercial.

a) Se ha determinado el alcance y variedad del surtido de productos para cumplir con los objetivos comerciales predefinidos.

b) Se ha dispuesto la colocación de productos o servicios en los estantes, basándose en criterios de rentabilidad e imagen visual.

c) Se han implementado estrategias promocionales en el punto de venta, utilizando las técnicas de merchandising más apropiadas.

d) Se ha organizado la disposición de los elementos en el escaparate virtual, manteniendo la coherencia con el escaparate físico y respetando la imagen corporativa de la empresa.

e) Se han seleccionado los materiales y soportes comerciales necesarios para las acciones promocionales.

f) Se han determinado las características clave del escaparate comercial con el objetivo de atraer al cliente potencial.

g) Se ha coordinado el montaje del escaparate según el plan previsto y dentro del presupuesto disponible.

RA4. Gestiona y opera eficientemente el programa informático utilizado en el terminal en el punto de venta, asegurando la correcta ejecución de las transacciones comerciales y la optimización de la experiencia del cliente.

a) Se ha identificado y comprendido el funcionamiento básico del programa informático en el terminal de punto de venta.

b) Se ha realizado el registro y seguimiento de las transacciones de venta, utilizando el sistema de manera adecuada para asegurar precisión en las operaciones.

c) Se han gestionado correctamente las funcionalidades adicionales del software, como descuentos, promociones y cambios, aplicándolas según corresponda en cada transacción.

d) Se ha configurado y mantenido la base de datos de productos y clientes en el programa, garantizando su actualización y exactitud.

e) Se ha gestionado de forma eficiente el cierre de caja y la generación de informes de ventas, utilizando las herramientas proporcionadas por el software para controlar los flujos de dinero y generar reportes detallados.

4.2. Unidades didácticas y relación con los RA

UNIDAD	Nombre	Resultado de aprendizaje	Criterios de evaluación	Evaluación
UD1	Fundamentos del escaparatismo y visual merchandising	RA1	a,b,d,e	1.ª
UD2	Diseño, composición y montaje de escaparates alimentarios	RA1	a,b,c,d,e	1.ª
UD3	Diseño interior y distribución del establecimiento	RA2	a,b,c	1.ª
UD4	Ambientación, iluminación y comunicación visual	RA2	c,d,e	2.ª
UD5	Surtido, implantación y presentación de productos	RA3	a,b	2.ª
UD6	Promoción, PLV y escaparate físico y virtual	RA3	c,d,e,f,g	2.ª
UD7	Operaciones y bases de datos del TPV	RA4	a,b,c,d	3.ª
UD8	Cierre de caja, informes y proyecto integrado	RA4	b,c,d,e	3.ª

La relación anterior reproduce la función de la tabla de unidades del documento de referencia. Los criterios se concretan mediante tareas evaluables y evidencias asociadas a cada unidad.

UD1. Fundamentos del escaparatismo y visual merchandising — RA1 —10 horas

Criterios vinculados: 1.a, 1.b, 1.d, 1.e. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

UD2. Diseño, composición y montaje de escaparates alimentarios — RA1 — 15 horas

Criterios vinculados: 1.a, 1.b, 1.c, 1.d, 1.e. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

UD3. Diseño interior y distribución del establecimiento — RA2 — 13 horas

Criterios vinculados: 2.a, 2.b, 2.c. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones

comerciales.

UD4. Ambientación, iluminación y comunicación visual — RA2 — 12 horas

Criterios vinculados: 2.c, 2.d, 2.e. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

UD5. Surtido, implantación y presentación de productos — RA3 — 13 horas

Criterios vinculados: 3.a, 3.b. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

UD6. Promoción, PLV y escaparate físico y virtual — RA3 — 12 horas

Criterios vinculados: 3.c, 3.d, 3.e, 3.f, 3.g. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

UD7. Operaciones y bases de datos del TPV — RA4 — 15 horas

Criterios vinculados: 4.a, 4.b, 4.c, 4.d. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

UD8. Cierre de caja, informes y proyecto integrado — RA4 — 15 horas

Criterios vinculados: 4.b, 4.c, 4.d, 4.e. Actividad aplicada: diseño o ejecución sobre un establecimiento alimentario simulado, con ficha de planificación, evidencias fotográficas o digitales y defensa razonada de decisiones comerciales.

4.3. Temporalización

RA	Horas previstas	Formación
RA1	25	Docencia en centro
RA2	25	Docencia en centro
RA3	25	Docencia en centro
RA4	30	FFEOE
TOTAL	105	3 horas/semana; (centro y FFEOE)

La optativa AN5197 tiene tres sesiones semanales, según el horario comunicado por el profesorado responsable para 2.º CPA en el curso 2026-2027: lunes a primera hora, miércoles a primera hora y jueves a quinta hora. Queda así confirmada la distribución de 3 horas semanales. La duración total programada es de 105 horas, equivalente a 35 semanas de tres sesiones; su ejecución efectiva se ajustará al calendario escolar, festivos, periodo de formación en empresa y organización aprobada por el centro. El RA4 está incluido en el plan de formación dual aprobado, según confirmación del profesorado. Sus criterios se trabajarán en los supermercados mediante operaciones de TPV autorizadas y supervisadas, con evidencias individuales y actividades equivalentes en el centro cuando alguna operación no se produzca durante la estancia.

5. METODOLOGÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

5.1. Principios y estrategias metodológicas

Metodología activa, participativa y contextualizada: aprendizaje basado en proyectos, análisis de escaparates reales, simulación de tienda, diseño de planogramas, trabajo cooperativo, demostración de TPV y evaluación continua de productos finales. Se alternarán explicaciones breves, observación de comercios, resolución de casos y montaje físico o digital.

Momento	Actividades de enseñanza y aprendizaje	Evidencias

Inicio	Diagnóstico visual de un comercio de alimentación, lluvia de ideas, análisis de imágenes	Ficha inicial
Desarrollo	Bocetos, planogramas, presupuestos, cartelería, simulación de cobros y devoluciones	Proyectos y registros
Refuerzo	Plantillas guiadas, prácticas graduadas y tutoría individual	Tareas corregidas
Ampliación	Escaparate virtual y evaluación de rentabilidad por lineal	Informe de mejora

5.2. Materiales, espacios y recursos

Aula polivalente y aula informática; espacio de simulación de punto de venta; mobiliario modular, expositores, etiquetas y soportes PLV, materiales reutilizables, iluminación de bajo consumo, cámara o móvil de uso autorizado, ordenador y software TPV de demostración, proyector, hoja de cálculo, herramientas de diseño gráfico y documentación normativa. Para prácticas con productos alimentarios se utilizarán preferentemente envases vacíos o réplicas, respetando la higiene y seguridad.

6. FORMACIÓN EN EMPRESA U ORGANISMO EQUIPARADO (FFEOE)

La formación en empresa se desarrolla en supermercados con tareas de reposición, caja y contacto con productos alimentarios. El RA4 del optativo se refiere a la gestión y operación del terminal de punto de venta (TPV). Según la confirmación facilitada, el RA4 figura en el plan dual aprobado y el alumnado tiene permiso para utilizar todas las funciones previstas del TPV, incluidas ventas, cobros, descuentos, promociones, gestión de datos, cierres e informes, bajo los protocolos de seguridad, supervisión y confidencialidad del establecimiento. Los CE 4.a–4.e se vincularán a las actividades efectivamente realizadas y a evidencias individuales, sin incorporar datos personales de clientes.

6.1. RA y CE desarrollados en empresa

Resultado de aprendizaje	CE vinculados	Síntesis del aprendizaje en empresa
R.A.4	RA4: CE 4.a–4.e, sujetos a autorización, tareas y PFI.	En supermercados: TPV y operaciones de caja supervisadas, descuentos y promociones si se autorizan. Actualización de datos, cierre e informes solo cuando la empresa facilite acceso. Los CE no realizables se evalúan en el centro con simulación individual.

Distribución de actividades y evidencias del RA4 en supermercados: CE 4.a, identificación y manejo de funciones del TPV (observación y lista de cotejo); CE 4.b, registro de ventas y cobros (secuencia supervisada de operación); CE 4.c, descuentos, promociones y cambios (supuesto real autorizado y registro de observación); CE 4.d, operaciones permitidas sobre la base de datos de productos (comprobación o práctica supervisada sin extraer datos internos); CE 4.e, cierre de caja, arqueo e informes (observación y práctica autorizada). El alumnado cuenta con permiso para las funciones citadas, según confirmación facilitada; cada CE tendrá evidencia individual, fecha y validación de tutoría. Si alguna tarea no se presenta en la estancia, se completará con simulación evaluable en el centro.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
R.A.4. Gestiona y opera eficientemente el programa informático utilizado en el terminal en el punto de venta, asegurando la correcta ejecución de las transacciones comerciales y la optimización de la experiencia del cliente.	a) Se ha identificado y comprendido el funcionamiento básico del programa informático… b) Se ha realizado el registro y seguimiento de las transacciones de venta… c) Se han gestionado correctamente las funcionalidades adicionales del software… d) Se ha configurado y mantenido la base de datos de productos y clientes en el programa… e) Se ha gestionado de forma eficiente el cierre de caja y la generación de informes de ventas, utilizando las herramientas…

6.2. Actividades formativas previstas

Actividades previstas y autorizadas en los supermercados: utilización supervisada del TPV, registro de ventas y cobros, lectura de códigos de barras, descuentos y promociones, cambios, comprobación de precios, operaciones permitidas de mantenimiento de productos, arqueos, cierres e informes. También se podrán observar y documentar actividades de reposición, cartelería, expositores y presentación comercial, vinculándolas a RA2 o RA3 únicamente si están previstas en el plan dual. En el centro se mantendrán simulaciones de refuerzo y recuperación para los CE que precisen nuevas evidencias.

6.3. Distribución temporal y coordinación

Las fechas, duración y CE asignados a empresa se documentarán en el plan de formación individual y se coordinarán con tutoría dual y equipo docente. La temporalización de aula se reajustará si procede.

6.4. Empresas u organismos colaboradores

Empresas de comercio alimentario colaboradoras consignadas en el programa formativo del ciclo; no se incluyen nombres sin confirmación del centro.

6.5. Seguimiento de la FFEOE

La tutoría docente recogerá, por estudiante y CE, actividad efectivamente realizada, fecha, nivel de autonomía, observaciones de la tutoría de empresa y evidencia disponible (lista de cotejo, registro anonimizado o simulación). No se incorporarán datos personales de clientes ni información comercial confidencial. Se revisará si el CE ha podido observarse y practicarse; cuando no sea posible, se programará una práctica individual equivalente en el centro. La valoración de la empresa será cualitativa y la calificación corresponderá al profesorado.

Protocolo de evidencias por CE del RA4: 4.a identificación guiada de funciones del TPV (lista de cotejo); 4.b secuencia de venta sin datos de clientes (observación); 4.c aplicación de descuento o cambio autorizado (caso observado o simulación); 4.d actualización de producto en base ficticia (captura o registro de práctica de centro); 4.e cierre simulado, arqueo y reporte de ventas (rúbrica y documento de práctica). Cada estudiante tendrá registro propio. Las tareas reales de empresa se acreditarán únicamente cuando se hayan efectuado bajo supervisión y con los permisos correspondientes.

6.6. Rúbrica evaluación dual para este módulo

RA/CE	DESCRIPTOR LOGRO	Nivel Insuficiente	Nivel Mejorable	Nivel Satisfactorio	Nivel Excelente
RA4. a)	Maneja correctamente las funciones básicas del TPV	No identifica o no ejecuta correctamente la operación.	Necesita ayuda frecuente y comete errores relevantes.	Realiza la operación correctamente con apoyo puntual.	Realiza la operación con autonomía, precisión y verificación.
RA4. b)	Registra y controla las operaciones de venta con precisión	No identifica o no ejecuta correctamente la operación.	Necesita ayuda frecuente y comete errores relevantes.	Realiza la operación correctamente con apoyo puntual.	Realiza la operación con autonomía, precisión y verificación.

RA4. c)	Aplica descuentos, promociones y cambios correctamente	No identifica o no ejecuta correctamente la operación.	Necesita ayuda frecuente y comete errores relevantes.	Realiza la operación correctamente con apoyo puntual.	Realiza la operación con autonomía, precisión y verificación.
RA4. d)	Actualiza y mantiene los datos de productos y clientes.	No identifica o no ejecuta correctamente la operación.	Necesita ayuda frecuente y comete errores relevantes.	Realiza la operación correctamente con apoyo puntual.	Realiza la operación con autonomía, precisión y verificación.
RA4. e)	Realiza cierres de caja y genera informes de ventas	No identifica o no ejecuta correctamente la operación.	Necesita ayuda frecuente y comete errores relevantes.	Realiza la operación correctamente con apoyo puntual.	Realiza la operación con autonomía, precisión y verificación.
CALIFICACIÓN		**<5**	**5-6**	**7-8**	**9-10**

7. EVALUACIÓN DEL MÓDULO

7.1. Evaluación criterial

La evaluación es continua, formativa y criterial. Los 22 CE del BOJA son el referente de calificación. Cada RA se supera con 5/10 y la superación del módulo exige superar todos los RA. Las ponderaciones que siguen constituyen una propuesta del departamento y deberán aprobarse en su programación.

RA 1. Establece los criterios esenciales para la composición y montaje de escaparates.

CE	Criterio de evaluación (redacción oficial)	% total módulo	Actividades / instrumentos
1.a	Se han especificado los criterios para seleccionar los materiales adecuados para un escaparate, tomando en cuenta las características de la clientela objetivo y los efectos deseados.	5.00 %	Rúbrica de montaje / proyecto / análisis visual
1.b	Se ha evaluado el diseño y la disposición de escaparates de distintos estilos y enfoques.	5.00 %	Rúbrica de montaje / proyecto / análisis visual
1.c	Se han establecido los parámetros para la correcta composición y montaje de un escaparate, considerando elementos	5.00 %	Rúbrica de montaje / proyecto / análisis visual

	clave como la disposición, colores y elementos visuales.		
1.d	Se ha reflexionado sobre el impacto de un escaparate en el aumento de las ventas.	5.00 %	Rúbrica de montaje / proyecto / análisis visual
1.e	Se ha reflexionado sobre el impacto de un escaparate en su capacidad para atraer a clientes potenciales.	5.00 %	Rúbrica de montaje / proyecto / análisis visual

Contenidos vinculados al RA1: fundamentos del escaparatismo, luz, color, formas, montaje y tendencias.

Ponderación del RA1: 25 %. Calificación mínima de superación: 5/10. Evidencias conservadas en el registro de evaluación.

RA 2. Diseña y organiza el interior de un establecimiento comercial aplicando los principios del diseño interior para optimizar el espacio, crear una atmósfera atractiva y facilitar la experiencia de compra.

CE	Criterio de evaluación (redacción oficial)	% total módulo	Actividades / instrumentos
2.a	Se han identificado y aplicado los principios básicos del diseño interior en comercios, como la armonía, el equilibrio y la funcionalidad, para crear un ambiente atractivo y coherente con la identidad de la tienda.	5.00 %	Plano, memoria y lista de cotejo
2.b	Se ha optimizado la distribución del espacio comercial, organizando las zonas de entrada, circulación y pago de manera que favorezca la fluidez del cliente y facilite la experiencia de compra.	5.00 %	Plano, memoria y lista de cotejo
2.c	Se han seleccionado y dispuesto los materiales, el mobiliario y los elementos decorativos de manera adecuada, teniendo en cuenta la estética, la funcionalidad y la durabilidad.	5.00 %	Plano, memoria y lista de cotejo
2.d	Se ha diseñado una atmósfera que favorezca la compra, utilizando iluminación, colores y elementos sensoriales	5.00 %	Plano, memoria y lista de cotejo

	que estimulen el interés y el deseo de los clientes.		
2.e	Se ha realizado una evaluación crítica del diseño interior del establecimiento, ajustando las propuestas según los objetivos comerciales y las necesidades del público objetivo.	5.00 %	Plano, memoria y lista de cotejo

Contenidos vinculados al RA2: diseño interior, zonas de entrada, circulación y pago, mobiliario, ambientación y señalética.

Ponderación del RA2: 25 %. Calificación mínima de superación: 5/10. Evidencias conservadas en el registro de evaluación.

RA 3. Gestiona la distribución de productos y servicios en los espacios comerciales, supervisando las acciones promocionales y el montaje de escaparates para maximizar la eficacia comercial.

CE	**Criterio de evaluación (redacción oficial)**	**% total módulo**	**Actividades / instrumentos**
3.a	Se ha determinado el alcance y variedad del surtido de productos para cumplir con los objetivos comerciales predefinidos.	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto
3.b	Se ha dispuesto la colocación de productos o servicios en los estantes, basándose en criterios de rentabilidad e imagen visual.	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto
3.c	Se han implementado estrategias promocionales en el punto de venta, utilizando las técnicas de merchandising más apropiadas.	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto
3.d	Se ha organizado la disposición de los elementos en el escaparate virtual, manteniendo la coherencia con el escaparate físico y respetando la imagen corporativa de la empresa.	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto
3.e	Se han seleccionado los materiales y soportes comerciales necesarios para las acciones	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto

	promocionales.		
3.f	Se han determinado las características clave del escaparate comercial con el objetivo de atraer al cliente potencial.	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto
3.g	Se ha coordinado el montaje del escaparate según el plan previsto y dentro del presupuesto disponible.	4.29 %	Planograma, campaña PLV y presupuesto

Contenidos vinculados al RA3: surtido, distribución, lineales, acciones promocionales, soportes PLV, escaparate físico y virtual.

Ponderación del RA3: 30 %. Calificación mínima de superación: 5/10. Evidencias conservadas en el registro de evaluación.

RA 4. Gestiona y opera eficientemente el programa informático utilizado en el terminal en el punto de venta, asegurando la correcta ejecución de las transacciones comerciales y la optimización de la experiencia del cliente.

CE	Criterio de evaluación (redacción oficial)	% total módulo	Actividades / instrumentos
4.a	Se ha identificado y comprendido el funcionamiento básico del programa informático en el terminal de punto de venta.	4.00 %	Práctica guiada TPV, registro y reporte
4.b	Se ha realizado el registro y seguimiento de las transacciones de venta, utilizando el sistema de manera adecuada para asegurar precisión en las operaciones.	4.00 %	Práctica guiada TPV, registro y reporte
4.c	Se han gestionado correctamente las funcionalidades adicionales del software, como descuentos, promociones y cambios, aplicándolas según corresponda en cada transacción.	4.00 %	Práctica guiada TPV, registro y reporte
4.d	Se ha configurado y mantenido la base de datos de productos y clientes en el programa, garantizando su actualización y exactitud.	4.00 %	Práctica guiada TPV, registro y reporte
4.e	Se ha gestionado de forma eficiente el cierre de caja y la generación	4.00 %	Práctica guiada TPV, registro y reporte

	de informes de ventas, utilizando las herramientas proporcionadas por el software para controlar los flujos de dinero y generar reportes detallados.		

Contenidos vinculados al RA4: software TPV, ventas, inventario, cobros, descuentos, bases de datos, cierres e informes.

Ponderación del RA4: 20 %. Calificación mínima de superación: 5/10. Evidencias conservadas en el registro de evaluación.

7.2. Actividades, técnicas e instrumentos de evaluación

Actividad de evaluación	Técnica	Instrumento	RA
Diseño y montaje de escaparate	Observación y valoración de producto	Rúbrica de proyecto	1
Plano de tienda y señalética	Análisis de proyecto	Rúbrica y lista de cotejo	2
Implantación y campaña promocional	Resolución de caso	Planograma y presupuesto	3
Ventas, descuentos y arqueo	Prueba práctica	Lista de cotejo y reporte TPV	4

7.3. Criterios de calificación

La evaluación del módulo se realizará teniendo en cuenta los cuatro resultados de aprendizaje (RA), cada uno con el siguiente peso en la calificación final:

Resultado de aprendizaje	Porcentaje
RA1	25 %
RA2	25 %
RA3	30 %
RA4	20 %
Total	**100 %**

Cada resultado de aprendizaje se calificará de **0 a 10 puntos**, a partir de las calificaciones obtenidas en sus correspondientes criterios de evaluación (CE). Todos los criterios de evaluación de un mismo RA tendrán el mismo valor, conforme a las tablas de esta programación.

La nota final del módulo se calculará aplicando los porcentajes anteriores:

Nota final = (RA1 × 0,25) + (RA2 × 0,25) + (RA3 × 0,30) + (RA4 × 0,20)

Para aprobar el módulo será obligatorio obtener una calificación mínima de 5 puntos sobre 10 en cada uno de los cuatro resultados de aprendizaje.

Por tanto, aunque la media ponderada sea igual o superior a 5, el módulo no se considerará superado si alguno de los RA tiene una calificación inferior a 5. En ese caso, el alumnado deberá recuperar el resultado de aprendizaje pendiente.

Los aprendizajes desarrollados durante la formación en empresa se evaluarán teniendo en cuenta las evidencias recogidas y la valoración de la tutoría de empresa. Esta valoración se integrará en la evaluación del módulo, sin que la empresa otorgue una calificación numérica independiente.

La calificación oficial del módulo se expresará conforme a la normativa vigente.

7.4. Evaluación de los aprendizajes desarrollados en la FFEOE

Los resultados de aprendizaje y criterios desarrollados en empresa serán los previstos en el plan de formación inicial y concretados en el plan individual correspondiente. La tutoría dual de empresa emitirá su valoración cualitativa de los RA trabajados, en términos de “Superado” o “No superado”, conforme al modelo oficial; el profesorado responsable integrará dicha valoración y las evidencias disponibles en la calificación del módulo, estableciendo actuaciones de refuerzo en el centro cuando no se hayan alcanzado los aprendizajes previstos.

Los CE trabajados en empresa se evaluarán integrando las evidencias del centro y la valoración cualitativa de la tutoría dual. La empresa no asignará una calificación numérica independiente al módulo.

7.5. Evaluación alternativa

En casos justificados de falta de evidencias suficientes se diseñará un plan individualizado con tareas equivalentes: maqueta o diseño digital de escaparate, plano comercial, campaña PLV y simulación TPV. Se garantizará la valoración de todos los CE pendientes, sin sustituir la evaluación por una única prueba desvinculada de los RA.

La evaluación continua exige, en modalidad presencial, una asistencia mínima del 80 % de la duración total del módulo, conforme al artículo 2.4 de la Orden de 18 de septiembre de 2025 y al artículo 27.5 del Decreto 147/2025. Para la previsión organizativa de **105 horas (3 horas semanales durante 35 semanas)**, el 20 % equivale a **21 horas de ausencia**: el alumnado puede acumular como máximo **21 horas de faltas** sin quedar por debajo del mínimo de asistencia del 80 %; **desde la hora 22 de ausencia** no alcanza ese mínimo. Este cálculo es provisional y deberá actualizarse si la duración efectiva del módulo difiere de las 105 horas previstas.

El proyecto educativo del centro determina el porcentaje de incumplimiento que produce la pérdida del derecho a evaluación continua, por lo que se aplicará el umbral aprobado por el IES, que no podrá contradecir el mínimo de asistencia establecido normativamente. Se computarán las ausencias con independencia de su justificación a estos efectos, sin perjuicio de otros efectos administrativos.

La pérdida se notificará formalmente mediante el procedimiento y modelo del Anexo I de la Orden de 18 de septiembre de 2025. El alumnado conservará el derecho a una evaluación alternativa mediante pruebas objetivas y actividades referidas a los RA y CE no superados: maqueta o diseño digital de escaparate, plano comercial, campaña PLV y simulación TPV, con las limitaciones de seguridad aplicables. No se sustituirá la evaluación por una única prueba ajena a los resultados de aprendizaje.

7.6. Recuperación y mejora de resultados

Recuperación individualizada por RA y CE no superados, con registro de actividad, instrumento, fecha y resultado: RA1, diseño o mejora de un escaparate comercial con rúbrica; RA2, plano de distribución, circulación y señalética del supermercado; RA3, planograma, implantación y propuesta promocional justificada; RA4, simulación de TPV con operaciones de venta, descuentos, cambios, base de datos ficticia, arqueo y reporte de cierre. Se recuperarán únicamente los CE pendientes, mediante prácticas equivalentes y verificables. Se ofrecerá devolución de resultados y nueva comprobación antes de la evaluación final FP conforme al calendario aprobado.

8. ACTIVIDADES SUSTITUTORIAS, DE REFUERZO Y SUPLENCIA DE LA FFEOE

8.1. Supuestos de no incorporación o desarrollo incompleto

Cuando el alumnado no pueda incorporarse a la FFEOE o no complete las actividades previstas por causas justificadas, el equipo docente analizará la situación concreta y determinará las medidas necesarias para garantizar la continuidad formativa. Podrán contemplarse ajustes en el periodo de estancia, cambio de empresa o desarrollo en el centro de determinados aprendizajes no realizados, siempre que se respeten los mínimos establecidos para el régimen correspondiente. La programación deberá prever estas situaciones con criterios de flexibilidad y continuidad del aprendizaje.

El alumnado podrá no incorporarse temporalmente a la Fase de Formación en Empresa u Organismo Equiparado cuando no reúna los requisitos establecidos, concurra una circunstancia personal debidamente justificada o existan razones organizativas vinculadas a la disponibilidad de plazas formativas. Para iniciar la FFEOE deberá tener, con carácter general, 16 años cumplidos, haber superado la formación preventiva exigida y cumplir los requisitos específicos establecidos para el sector. En estos casos se garantizará la continuidad de su proceso formativo desde el centro docente hasta que pueda producirse su incorporación.

8.2. RA y CE pendientes de desarrollar o reforzar

Se identificarán de forma individualizada los Resultados de Aprendizaje y Criterios de Evaluación que no hayan podido desarrollarse suficientemente durante la estancia en empresa o que requieran refuerzo. Esta identificación se realizará a partir del plan de formación individual, del seguimiento efectuado y de la valoración cualitativa de la empresa. El objetivo será concretar qué aprendizajes deben completarse en el centro y evitar duplicidades sobre aquellos ya adquiridos satisfactoriamente.

ACTUACIONES DEL EQUIPO DOCENTE

Detectada la imposibilidad de incorporación, el equipo docente analizará individualmente la situación determinará las medidas formativas más adecuadas. La tutoría dual docente, en coordinación con la coordinación dual y el profesorado implicado, organizará la atención presencial del alumnado y concretará los RA y CE que deben continuar desarrollándose en el centro.

Cuando proceda, se valorará una incorporación posterior o la asignación de otra empresa, dejando constancia de las decisiones adoptadas y garantizando la continuidad del aprendizaje.

8.3. Actividades sustitutorias, de refuerzo o suplencia en el centro

El centro organizará actividades específicas destinadas a adaptar, reforzar o suplir aquellas previstas en la FFEOE que no hayan podido desarrollarse. Podrán consistir en simulaciones profesionales, supuestos prácticos, proyectos, resolución de casos, prácticas en espacios del centro o tareas vinculadas al entorno productivo. Estas actividades deberán estar relacionadas expresamente con los RA y CE pendientes y generar evidencias suficientes para comprobar su adquisición. No supondrán una sustitución automática de toda la formación en empresa.

ACTIVIDADES A REALIZAR DURANTE DICHO PERIODO

Mientras permanezca en el centro, el alumnado realizará actividades formativas vinculadas a los RA y CE previstos en su programación y, especialmente, a aquellos inicialmente asociados a la FFEOE. Podrán consistir en supuestos prácticos, simulaciones profesionales, proyectos, resolución de casos, prácticas en espacios específicos del centro y actividades de refuerzo o suplencia. Estas tareas deberán reproducir, en la medida de lo posible, situaciones propias del entorno profesional y generar evidencias evaluables del aprendizaje adquirido.

Se propondrán encargos simulados: implantación de góndola, escaparate de campaña, propuesta de señal ética, catálogo visual y operaciones TPV con datos ficticios.

8.4. Seguimiento y evaluación de los RA y CE pendientes

El profesorado responsable del módulo realizará el seguimiento y evaluación de los RA y CE trabajados en el centro mediante los instrumentos previstos en esta programación. La evaluación tendrá carácter continuo, formativo e integrador y considerará, cuando exista, la valoración cualitativa emitida por la tutoría dual de empresa. Las actividades de refuerzo permitirán completar o mejorar aprendizajes no alcanzados, siendo

responsabilidad final del profesorado y del equipo docente la evaluación y calificación del módulo.

9. PROCEDIMIENTO PARA EL ALUMNADO QUE NO SE INCORPORA A LA FFEOE

9.1. Supuestos de no incorporación

El alumnado podrá no incorporarse temporalmente a la Fase de Formación en Empresa u Organismo Equiparado cuando no reúna los requisitos establecidos, concurra una circunstancia personal debidamente justificada o existan razones organizativas vinculadas a la disponibilidad de plazas formativas. Para iniciar la FFEOE deberá tener, con carácter general, 16 años cumplidos, haber superado la formación preventiva exigida y cumplir los requisitos específicos establecidos para el sector. En estos casos se garantizará la continuidad de su proceso formativo desde el centro docente hasta que pueda producirse su incorporación.

9.2. Actuaciones del equipo docente

Detectada la imposibilidad de incorporación, el equipo docente analizará individualmente la situación determinará las medidas formativas más adecuadas. La tutoría dual docente, en coordinación con la coordinación dual y el profesorado implicado, organizará la atención presencial del alumnado y concretará los RA y CE que deben continuar desarrollándose en el centro. Cuando proceda, se valorará una incorporación posterior o la asignación de otra empresa, dejando constancia de las decisiones adoptadas y garantizando la continuidad del aprendizaje.

9.3. Actividades a realizar durante dicho periodo

Mientras permanezca en el centro, el alumnado realizará actividades formativas vinculadas a los RA y CE previstos en su programación y, especialmente, a aquellos inicialmente asociados a la FFEOE. Podrán consistir en supuestos prácticos, simulaciones profesionales, proyectos, resolución de casos, prácticas en espacios específicos del centro y actividades de refuerzo o suplencia. Estas tareas deberán reproducir, en la medida de lo posible, situaciones propias del entorno profesional y generar evidencias evaluables del aprendizaje adquirido.

Se realizarán proyectos guiados de escaparatismo, distribución, promociones y TPV, ajustados a los CE aún no acreditados.

9.4. Situación académica y evaluación de los RA pendientes de desarrollar en empresa

Los RA no desarrollados en empresa no se considerarán automáticamente superados por la mera realización de actividades en el centro. Cuando la normativa permita su adquisición en el centro, serán evaluados mediante las actividades e instrumentos previstos en esta programación, respetando los mínimos establecidos para la FFEOE. Si la formación en empresa debe realizarse posteriormente, la situación académica correspondiente se reflejará como «Pendiente de formación en empresa (PFEOE)», acompañada, cuando proceda, de la calificación provisional obtenida en la formación desarrollada en el centro.

10. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN PREVIA A LA EVALUACIÓN FINAL FP

Tras la evaluación previa a la final FP, cada estudiante recibirá un informe individualizado de RA y CE no superados y actividades de recuperación. RA1: rediseñar y montar un escaparate; RA2: justificar plano, circulación y atmósfera; RA3: realizar planograma y campaña con presupuesto; RA4: registrar operaciones y obtener informe de cierre. Se evaluarán los CE pendientes con rúbricas equivalentes y se comunicarán las fechas conforme al calendario del centro.

11. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ALUMNADO CON NEAE

11.1. Medidas generales de atención a la diversidad

Tras la evaluación inicial y siguiendo las recomendaciones del departamento de Orientación, se implementarán algunas de las siguientes medidas propuestas, con el fin de atender a los diferentes ritmos de aprendizaje, se flexibilizarán determinadas entregas de actividades, y se realizará mayor hincapié en la organización y temporalización de aquel alumnado que presente dificultades tanto respecto a contenidos esenciales del módulo como a la carencia de habilidades tecnológicas.

Para asegurar la Atención a la Diversidad de nuestro alumnado se determinan las siguientes medidas generales:

• Al comienzo del módulo hay que analizar las necesidades de los alumnos/as y las diferencias existentes en el grupo. Para ello, se contará, en caso necesario, con el apoyo del Departamento de Orientación y equipos especializados.

• Durante el curso se tratará de atender de forma específica a aquellos alumnos/as que así lo requieran pudiéndose tomar, entre otras, las siguientes medidas (en esta orden):

- ❖ Actividades de refuerzo, recuperación y ampliación.
- ❖ Adaptaciones en los elementos de acceso al currículo: espacios, materiales, apoyo personal, elementos para la comunicación, etc.
- ❖ Adaptaciones no significativas del currículo: agrupamientos, estrategias didácticas, procedimientos e instrumentos de evaluación, actividades, etc.

❖ Se programan actividades tanto de refuerzo como de ampliación para dar respuesta a los diferentes ritmos de aprendizaje del alumnado. Las actividades estarán diseñadas para atender a todo el alumnado, si se detectara cualquier necesidad educativa se dará respuesta de inmediato. Así, nuestra actuación se centrará básicamente en:

➢ Atención a la diversidad de ritmos, aptitudes, intereses, expectativas y motivaciones del alumnado. Para dar respuesta a los distintos ritmos de aprendizaje, aptitudes, intereses, expectativas y motivaciones del alumnado al que hemos hecho referencia anteriormente y con los que nos encontramos inevitablemente en todos los cursos, estableceré dos tipos de actividades concretas, unas serán de refuerzo y otras de ampliación:

Si se aprecia la existencia de alumnos con un ritmo más acelerado de aprendizaje, se les propondrá actividades de ampliación, que generalmente consistirán en la realización de alguna investigación referente a los contenidos que se estén trabajando para motivarles y que se impliquen en su proceso de enseñanza aprendizaje.

Si se aprecia alumnos con posibles dificultades de aprendizaje (ritmo más lento) o con problemas de motivación o falta de interés, se les propondrá la realización de actividades de refuerzo, que los introduzca en los contenidos de la materia y les ayude a seguir el ritmo de la clase con menor dificultad, así como la selección de actividades y el desarrollo de una metodología y que despierte su interés.

11.2. Medidas específicas para alumnado con NEAE

Una vez consultado al Dpto. de Orientación, realizada la Evaluación Inicial y, aunque se continuará con la observación de cualquier necesidad que pueda surgir en el grupo clase, se establecen con carácter general las siguientes medidas para alumnado con N.E.A.E:

- Ubicación donde se pueda vigilar su progreso y se eviten distracciones, así como junto a compañeros/as en los que se pueda apoyar.
- Flexibilidad en los tiempos asignados a las actividades en función de las dificultades encontradas por el alumnado.
- Supervisión constante. Si la tarea es muy larga fragmentarla.
- Hacerle participar en clase: animarle a hablar, responder, comentar.
- Mostrar interés cuando está trabajando en su mesa.
- Animarle preguntándole habitualmente, que salga a la pizarra destacando sus aciertos, así conseguiremos que esté más atento y conozcamos mejor su evolución.

11.3. Actividades de refuerzo y ampliación

En el caso de alumnado con N.E.A.E. por AACC: Se realizará un seguimiento de su proceso de aprendizaje con el objetivo de, en caso de ser necesario, complementar su proceso de enseñanza aprendizaje con actividades de ampliación que potencien sus aptitudes e intereses. Entre las medidas a aplicar, podemos destacar:

- Fomentar el aprendizaje por investigación.
- Proponer actividades motivadoras y atrayentes que le supongan un desafío cognitivo.
- Fomentar la cooperación con compañeros/as.
- Proponerle actividades de carácter interdisciplinar.

Para concluir, destacar que la planificación de esta programación y su puesta en práctica va a tener en cuenta la diversidad del alumnado y las consiguientes necesidades educativas con el fin de:

- Prevenir la aparición o evitar la consolidación de dificultades de aprendizaje.

- Facilitar el proceso de maduración y autonomía del alumnado.

- Fomentar actitudes de respeto a las diferencias individuales.

-

Refuerzo: plantillas de escaparate y planograma, tutorial TPV paso a paso. Ampliación: análisis de indicadores comerciales, optimización de recorridos y escaparate digital accesible.

12. INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL

La Ley Orgánica 8/2013 de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa (texto consolidado (23/03/2018), en su artículo 121, establece que el Proyecto Educativo del centro recogerá los valores, los objetivos y las prioridades de actuación, así como el tratamiento transversal en las áreas, materias o módulos de la educación en valores y otras enseñanzas.

Los contenidos transversales estarán íntimamente vinculados a nuestra labor diaria como docente en la formación del alumnado. De esta forma se trabajará en:

- Primar la colaboración y el trabajo en equipo.
- La prevención y resolución pacífica de conflictos y valores que sustentan la democracia y los Derechos humanos.
- Promover una sociedad libre, tolerante y justa que defienda los valores y principios de la libertad, el pluralismo, los derechos humanos y la legalidad.
- Defender la igualdad efectiva entre hombres y mujeres y la prevención de la violencia de género y de los valores inherentes al principio de igualdad de trato y no discriminación por cualquier condición o circunstancia personal o social.
- Fomentar el emprendimiento y la innovación.
- Respetar la normativa de Seguridad e Higiene en el trabajo.
- Respetar el medio ambiente.
- Promover el consumo responsable.
- Profundizar en el conocimiento de la Cultura Andaluza (artículo 40, Ley 17/2007 de Educación de Andalucía).

El día a día en la relación entre el alumnado, así como la realización de las actividades, tareas y trabajos, propiciarán situaciones susceptibles para formar al alumnado en los contenidos transversales. Por ejemplo, a la hora de realizar un trabajo en grupo se estará trabajando de forma general, la colaboración, el trabajo en equipo, la resolución de conflictos, la creatividad e innovación, la igualdad, la tolerancia y el respeto.

La educación es clave para la transformación de la sociedad, el docente debe trabajar para formar a personas activas con autoconfianza, curiosas, emprendedoras e innovadoras, deseosas de participar en la sociedad a la que pertenecen creando valor individual y colectivo.

Asimismo, dentro del Plan de Igualdad del centro, se promoverá la celebración de las siguientes efemérides en coordinación con otros programas y proyectos del centro.

28 de octubre: Día de la empresa andaluza.

25 de noviembre: Día Internacional de la Eliminación de la Violencia contra la mujer. 10 de diciembre: Día de los Derechos Humanos.

28 de enero: Día de la Paz y la no violencia escolar.

8 de marzo: Día Internacional de la Mujer.

17 de mayo: Día Internacional contra la homofobia y transfobia.

Por otro lado, se realizarán con el grupo diferentes acciones dentro de los siguientes programas:

- Programa Aldea à Comprensión conceptual, sensibilización y necesidad de realizar acciones contra el cambio climático. Logística inversa y economía circular.
- Forma Joven à Promoción de la salud en el entorno educativo y profesional.
- CIMA:

Edu comunicación: Mejorar la competencia en comunicación lingüística del alumnado tanto de forma oral como escrita haciendo uso de distintos formatos y adaptando la comunicación a los distintos entornos (educativo, empresarial/laboral, digital…).

Innovación social y educación para el desarrollo: Fomentar el emprendimiento y la innovación. Acciones encaminadas al conocimiento y desarrollo de las Softs Skill como elementos clave para el desarrollo personal y profesional del alumnado.

STEAM: Fomentar y promover el razonamiento matemático derribando la barrera mental con la que mucho alumnado llega al ciclo. Por otro lado, se promoverá la investigación de la digitalización aplicada al sector (robótica, Big Data, Inteligencia Artificial…).

13. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

La programación queda abierta en este apartado a aquellas actividades complementarias que puedan surgir durante el curso, que estén vinculadas directamente con los objetivos del currículo del módulo.

TIPO	TRIMESTRE	UD	RA/CE	DESCRIPCIÓN
Complementaria	1º	1	RA1, CE c)	Dcoop gran cooperativa agroalimentaria que reúne a miles de familias agricultoras y ganaderas que trabajan juntos para ofrecer sus producciones
complementaria	1º	3	RA. 3 CE. a),b),c),d	Dulces El Patriarca, se dedica a la elaboración de Mantecados, Polvorones y Especialidades ubicada en Estepa (Sevilla).
complementaria	2º	2	RA 3, CE b), c)	https://hyt.fycma.com/contacto/?utm_source=H%26T&utm_campaign=7ce49b0f2f-NL1+HYT+Lanzamiento&utm_medium=email&utm_term=0_6d963fbdce-7ce49b0f2f-238221788
Complementaria	2º	4	RA 4, CE a),b),c)	Carrefour. ¿Cómo consigue Carrefour que un producto llegue en buenas condiciones al cliente y resulte atractivo para su compra?

14. AUTOEVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN Y DE LA PRÁCTICA DOCENTE

14.1. Seguimiento de la programación

El departamento realizará una revisión formal de esta programación al finalizar cada trimestre, sin perjuicio de su seguimiento continuo. Se contrastarán los RA y CE trabajados, las evidencias disponibles, la temporalización, los resultados, la atención educativa y el desarrollo de la formación en empresa. Las conclusiones y, en su caso, las medidas de ajuste se reflejarán en acta, consignando persona responsable y fecha de comprobación de su eficacia.

Se realizará un seguimiento periódico, al menos trimestral, del grado de cumplimiento de la programación didáctica, comparando la planificación prevista con el desarrollo real de las unidades de trabajo.
Se analizarán especialmente la temporalización, el desarrollo de los resultados de aprendizaje, las actividades programadas y las posibles dificultades surgidas durante el proceso.
Cuando se detecten desviaciones entre lo previsto y lo desarrollado, se realizarán los ajustes necesarios en la programación, metodología, actividades o recursos utilizados.

Las modificaciones realizadas se tendrán en cuenta en las posteriores evaluaciones y en la revisión final de la programación.

Al menos una vez por trimestre se revisarán temporalización, CE abordados, evidencias individuales, recursos, actividades en supermercados y coordinación con tutoría dual. Según confirmación del profesorado, el departamento ha aprobado medidas generales de seguimiento: demostración y práctica guiada de TPV, refuerzo de procedimientos de caja, uso de rúbricas, revisión de diseños de escaparates y planogramas, y apoyo individual cuando proceda. El responsable del módulo registrará la aplicación de estas medidas y el departamento valorará su eficacia trimestralmente, dejando constancia de los acuerdos y ajustes en sus actas, sin consignar fechas o referencias no facilitadas.

14.2. Evaluación de la práctica docente

La práctica docente se evaluará al menos trimestralmente mediante los resultados por criterios de evaluación, la revisión de tareas y productos del alumnado, la adecuación de los recursos y de los procedimientos de evaluación, la información de las sesiones de evaluación y, cuando sea oportuno, la valoración del alumnado. Se formularán propuestas de mejora concretas y comprobables, que se registrarán en el acta de departamento.

La práctica docente será evaluada de forma continua mediante la observación del desarrollo de las clases, los resultados obtenidos por el alumnado y el grado de participación e implicación del grupo.
Asimismo, se analizará la adecuación de las metodologías, actividades, recursos e instrumentos de evaluación empleados a las características y necesidades del alumnado.

Como instrumento complementario, se podrá realizar una encuesta al alumnado para conocer su valoración sobre el proceso de enseñanza-aprendizaje y detectar posibles aspectos de mejora.
La información obtenida permitirá valorar la eficacia de la práctica docente y adoptar las medidas necesarias para mejorar su desarrollo.

14.3. Propuestas de mejora

A partir de los resultados del seguimiento de la programación y de la evaluación de la práctica docente se establecerán propuestas concretas de mejora.
Estas podrán referirse a la temporalización, metodología, actividades, recursos, evaluación, atención a la diversidad, coordinación docente o desarrollo de la FFEOE.
Las medidas que puedan aplicarse durante el curso se incorporarán de forma progresiva, mientras que las de mayor alcance se tendrán en cuenta en la programación del curso siguiente.
Las conclusiones y propuestas de mejora servirán también como referencia para la memoria final del departamento y para favorecer la mejora continua del proceso educativo.

Medidas de mejora aprobadas, según confirmación del profesorado: reforzar simulaciones de TPV y supuestos de caja; utilizar planogramas y ejemplos reales de reposición; adaptar los proyectos de escaparatismo a campañas comerciales; registrar por CE las evidencias del RA4 en empresa; revisar resultados de recuperación y ajustar apoyos según la evolución individual. Se comprobará trimestralmente su aplicación y eficacia.

Octubre 2026