



## GUÍA DE EVIDENCIA DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC0556\_3: Gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización”**

*Transversal en las siguientes cualificaciones:*

- INA176\_3. Industrias de conservas y jugos vegetales.
- INA177\_3. Industrias de derivados de cereales y de dulces.
- INA178\_3. Industrias de productos de la pesca y de la acuicultura.
- INA179\_3. Industrias del aceite y grasas comestibles.
- INA180\_3. Industrias lácteas.
- INA239\_3. Industrias cárnicas
- INA240\_3. Industrias derivadas de la uva y del vino.

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: INDUSTRIAS DE  
CONSERVAS Y JUGOS VEGETALES**

**Código: INA176\_3**

**NIVEL: 3**



## **1. ESPECIFICACIONES DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA.**

Dado que la evaluación de la competencia profesional se basa en la recopilación de pruebas o evidencias de competencia generadas por cada persona candidata, el referente a considerar para la valoración de estas evidencias de competencia (siempre que éstas no se obtengan por observación del desempeño en el puesto de trabajo) es el indicado en los apartados 1.1 y 1.2 de esta GEC, referente que explicita la competencia recogida en las realizaciones profesionales y criterios de realización de la UC0556\_3: Gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización.

### **1.1. Especificaciones de evaluación relacionadas con las dimensiones de la competencia profesional.**

Las especificaciones recogidas en la GEC deben ser tenidas en cuenta por el asesor o asesora para el contraste y mejora del historial formativo de la persona candidata (especificaciones sobre el saber) e historial profesional (especificaciones sobre el saber hacer y saber estar).

Lo explicitado por la persona candidata durante el asesoramiento deberá ser contrastado por el evaluador o evaluadora, empleando para ello el referente de evaluación (UC y los criterios fijados en la correspondiente GEC) y el método que la Comisión de Evaluación determine. Estos métodos pueden ser, entre otros, la observación de la persona candidata en el puesto de trabajo, entrevistas profesionales, pruebas objetivas u otros. En el punto 2.1 de esta Guía se hace referencia a los mismos.

Este apartado comprende las especificaciones del “saber” y el “saber hacer”, que configuran las “competencias técnicas”, así como el “saber estar”, que comprende las “competencias sociales”.

#### **a) Especificaciones relacionadas con el “saber hacer”.**

La persona candidata demostrará el dominio práctico relacionado con las actividades profesionales que intervienen en la gestión de los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización, utilizando como medio de transporte carretillas elevadoras, y que se indican a continuación:

Nota: A un dígito se indican las actividades profesionales expresadas en las realizaciones profesionales de la unidad de competencia, y a dos dígitos las reflejadas en los criterios de realización.



**1. Programar el aprovisionamiento de materias primas, auxiliares y materiales en la industria alimentaria, obteniendo información de los departamentos correspondientes, para asegurar la producción, de acuerdo con el plan productivo de la empresa.**

- 1.1 El aprovisionamiento de materias primas y auxiliares se determina, en función de las necesidades, utilizando la información de los departamentos de producción sobre: existencias, proveedores, costes y otras necesidades, según política de la empresa.
- 1.2 Las ofertas de los proveedores se seleccionan, en función de la calidad, precio, garantía, plazo de entrega de los productos y procedimiento de homologación.
- 1.3 Las órdenes de pedido externo se tramitan, siguiendo los plazos de entrega y el calendario de aprovisionamiento.

**2. Gestionar la recepción en el almacén de los suministros externos y de los productos terminados, en la industria alimentaria, verificando los controles de entrada de cada mercancía según el plan de producción de la empresa para asegurar la distribución de los mismos.**

- 2.1 La información sobre los suministros y productos terminados a recibir en cada jornada o período se transmite, al personal de recepción del almacén, entregando la documentación correspondiente, de acuerdo con las instrucciones de trabajo, los controles y registros a efectuar.
- 2.2 Los controles establecidos en la recepción de suministros se elaboran, comprobando su ejecución y el cumplimiento de las instrucciones del plan de producción de la empresa.
- 2.3 Los datos respecto a: cantidades, características, fechas, proveedor y transportista, se determinan por medio de los registros de entrada de cada mercancía, siendo requeridos por el sistema de control del almacén.
- 2.4 La documentación de cada lote de productos terminados se elabora, considerando los resultados de los controles efectuados en el almacén, de forma que sus características se corresponden, cumpliendo con el plan de calidad previsto.
- 2.5 Los suministros antes de la recepción en el almacén se controlan, valorando los resultados de los controles: cantidades, fechas, proveedor, características, entre otros y del procedimiento de homologación, en función del plan de calidad de la empresa.
- 2.6 Los suministros externos se supervisan, controlando el grado de cumplimiento de los proveedores en la entrega de suministros, comparando las condiciones y plazos de entrega acordados con el plan de calidad.

**3. Gestionar el almacenamiento y la conservación de productos terminados, materias primas y auxiliares, así como el suministro de productos para garantizar el funcionamiento de la planta de producción en la industria alimentaria, de acuerdo con el plan productivo de la empresa.**



- 3.1 Las condiciones de limpieza y funcionamiento de los almacenes y equipos se supervisan, según el plan de limpieza y mantenimiento y en caso de desviaciones observadas, restituyendo la anomalía, según directrices marcadas en el plan de producción.
- 3.2 Los criterios para la ubicación de las mercancías en el almacén, se determinan, teniendo en cuenta las características de los productos, la identificación y el óptimo aprovechamiento de los recursos, de acuerdo con las instrucciones técnicas de almacenamiento.
- 3.3 Las condiciones de conservación de los productos perecederos y el sistema de control de caducidades, se incorporan en las instrucciones de trabajo, para evitar las pérdidas de acuerdo con el plan de calidad.
- 3.4 Las características, respecto a cantidades, así como los flujos, momentos, destinos y almacenes intermedios de los productos a suministrar, se establecen, según los programas de producción.
- 3.5 El transporte en la planta y dentro del almacén, se organiza, fijando las condiciones, respecto a la circulación de los vehículos, itinerarios, puntos intermedios y finales, respetando las condiciones de seguridad y minimizando los costos, de acuerdo con el procedimiento de tráfico interno de mercancías.
- 3.6 La cumplimentación del registro de salidas de suministros de producción, se verifica, según el sistema de salidas determinado en el plan de producción.
- 3.7 Las instrucciones de los trabajos para la gestión del almacén se elaboran, considerando necesidades, características del personal y condiciones de trabajo, según el plan de calidad.
- 3.8 Las existencias de materias primas y auxiliares, se organizan en relación con los programas de producción y con los de aprovisionamiento, efectuando correcciones cuando se detecten desviaciones.
- 3.9 La sistemática para verificar inventarios en la gestión del almacén se establece, investigando posibles diferencias en relación con los controles de existencias.

#### **4. Gestionar la expedición de los pedidos externos en la industria alimentaria, cumpliendo las especificaciones y demandas recibidas, para asegurar las condiciones de traslado, de acuerdo con el plan productivo de la empresa.**

- 4.1 La expedición de los pedidos externos se programa según características del pedido, (existencias en almacén, plazos, distancia, itinerarios, costos), de acuerdo con el documento contractual.
- 4.2 El personal de almacén se organiza para coordinar los pedidos requeridos, concretando las instrucciones de trabajo y la documentación correspondiente.
- 4.3 El almacenamiento y, en su caso, traslado de productos caducados o rechazados, se dispone, informando a los departamentos involucrados para decidir sobre su destino de acuerdo con el procedimiento establecido.



- 4.4 La expedición de los pedidos externos se organiza, supervisando los lotes, la protección de los mismos, el registro de salida y la documentación que la acompaña, de acuerdo con los procedimientos operativos de la empresa.
- 4.5 El transporte tanto en los aprovisionamientos como en las expediciones se organiza, considerando costes y según programas y calendarios establecidos en el plan de producción de la empresa.

**5. Efectuar compraventas, seleccionando los proveedores/clientes, negociando las condiciones y cerrando las operaciones en la industria alimentaria, según las especificaciones recibidas, para asegurar que los pedidos o compras sean los idóneos, de acuerdo con el plan productivo de la empresa.**

- 5.1 Los argumentos para la compraventa de productos se definen, utilizando los objetivos y la imagen de la empresa, las características y cualidades de los productos y la situación del mercado.
- 5.2 Los nuevos proveedores/clientes se seleccionan, cumpliendo los requisitos de homologación establecidos por la empresa.
- 5.3 El plan de visitas a proveedores y/o clientes se establece, organizando el correspondiente programa de visitas.
- 5.4 El plan de visitas concertado con proveedores y/o clientes se lleva a cabo, mediante entrevistas estructuradas, aplicando técnicas de venta, en función de las características del proveedor o cliente, de la demanda y de la oferta, propias de la empresa y de la política de ésta.
- 5.5 El tratamiento y la manipulación de los productos alimentarios que se van a gestionar y las técnicas de 'mercado' que podrían utilizarse, se transmite al proveedor/cliente si fuera necesario.
- 5.6 Las compraventas se negocian con flexibilidad, en función de las condiciones establecidas por la empresa y el tipo de cliente/proveedor de que se trate.
- 5.7 El cierre de las operaciones de compraventa se efectúa, controlando que las condiciones y características del pedido o compra, (precios, descuentos, transporte, portes, plazos de entrega, forma de pago y otras condiciones), están dentro de los márgenes fijados por la empresa, conforme al cliente/proveedor y claramente especificadas en el contrato firmado.
- 5.8 Las características de las operaciones de compraventa ya cerradas, se comunican al departamento correspondiente, según el procedimiento establecido.
- 5.9 El fichero de proveedores/clientes se mantiene actualizado periódicamente, evaluando las operaciones ejecutadas, de acuerdo con el plan de producción de la empresa.

**6. Apoyar las acciones publicitarias y de promoción de los productos a lo largo del canal de distribución, interviniendo en las campañas publicitarias y promocionales de nuevos productos en la industria alimentaria, según la política de la empresa, para asegurar la comercialización, de acuerdo con el plan productivo de la empresa.**



- 6.1 Las campañas publicitarias y promocionales se exponen y explican con todo detalle a los clientes, según el plan de mercado establecido.
- 6.2 La información: productores, proveedores y/o clientes, entre otros, sobre las campañas publicitarias y promocionales de la empresa se transmite, según el plan de producción y venta establecido.
- 6.3 Las características y beneficios de los productos, se informa a los clientes actuales y potenciales, de acuerdo con el plan de comunicación.
- 6.4 El lanzamiento de nuevos productos se establece, aplicando test y pruebas de mercado, contando con el departamento específico de I+D.
- 6.5 La información de la aplicación de test, de recuerdo y de reconocimiento de muestras se obtiene, de acuerdo con el departamento de Marketing, sobre el lanzamiento de nuevos productos.
- 6.6 La información de los datos y los resultados de las campañas promocionales se obtiene, tanto en mercados testigo como en los definitivos.

**7. Colaborar en el control a lo largo de la red de distribución de la empresa, según el documento contractual, para que se cumplan los objetivos de las condiciones contratadas con los distribuidores en relación con las características de las materias primas y auxiliares, cumpliendo con el plan productivo de la empresa.**

- 7.1 Las fichas con las características de las materias primas y auxiliares de cada distribuidor se actualizan, incorporando los cambios producidos en el procedimiento de homologación.
- 7.2 La información sobre las condiciones de conservación y manipulación de los productos se transmite a los distribuidores para evitar deterioros.
- 7.3 El distribuidor relativo a exclusividades, de las materias primas y auxiliares se comprueba, verificando su cumplimiento en relación con los: precios de venta, realización de campañas promocionales, plazos de entrega y servicios postventa.
- 7.4 El canal de distribución que afecta al flujo y rotaciones de productos, roturas de stock y cobertura de distribución, se analiza para ver si existen anomalías surgidas o previsibles, proponiendo acciones correctoras.

**8. Transmitir la información demandada por la empresa sobre el producto y el mercado en la industria alimentaria, efectuando sondeos de nuevas tendencias, gustos y necesidades a los clientes para establecer su política de marketing.**

- 8.1 Los gustos y necesidades del mercado de productos alimentarios se obtienen, sondeando a los clientes sobre posicionamiento de la marca, calidad, envase, precio, según el plan de mercado.
- 8.2 Las variaciones en los precios, características o condiciones comerciales de la competencia se analizan, de acuerdo con los ratios establecidos, según el procedimiento operativo.



- 8.3 Las nuevas tendencias en los gustos o necesidades del mercado de productos alimentarios se detectan, elaborando el informe correspondiente, según el procedimiento establecido.
- 8.4 La toma de muestras de los productos de la competencia se efectúa, de acuerdo con el plan de mercado establecido por la empresa.
- 8.5 La información obtenida del sector alimentario se transmite, documentada, al departamento de marketing.
- 8.6 La evaluación de los productos de la competencia se lleva a cabo, analizando las variaciones de precios, características y condiciones comerciales, entre otros.
- 8.7 Las técnicas de 'merchandising' utilizadas en el sector se analizan, así como las campañas promocionales o publicitarias de la competencia, teniendo en cuenta las ratios de mercado y el plan de mercado establecido.

**b) Especificaciones relacionadas con el “saber”.**

La persona candidata, en su caso, deberá demostrar que posee los conocimientos técnicos (conceptos y procedimientos) que dan soporte a las actividades profesionales implicadas en las realizaciones profesionales de la **UC0556\_3: Gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización**. Estos conocimientos se presentan agrupados a partir de las actividades profesionales que aparecen en cursiva y negrita:

**1. Logística en la industria alimentaria, técnicas de gestión de inventarios aplicables a la industria alimentaria.**

- Conceptos básicos.
- Partes que la integran.
- Actividades logísticas:
  - Aprovisionamiento de productos.
  - Ciclo de aprovisionamiento.
  - Ciclo de expedición.
- Determinación cualitativa del pedido.
- Determinación cuantitativa del pedido: sistemas de revisión continua.
  - Sistemas de revisión periódica.
- Modelos determinísticos.
  - Modelos probabilísticos.
- Previsión de la demanda:
  - Modelos de nivel constante.
  - Modelos con tendencia.
  - Modelos estacionales.
- Modelos de regresión.
- Planificación de las necesidades de materiales MRP I.
- Planificación de las necesidades de distribución.
  - DRP.
- Gestión de la cadena de suministros (Supply Chain Management).





## **2. Transporte de mercancías alimentarias.**

- Transporte externo:
  - Medios de transporte.
  - Tipos.
  - Características.
- Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios:
  - Protección de envíos.
  - Condiciones ambientales.
  - Embalaje en función del tipo de transporte.
  - Rotulación.
  - Símbolos.
  - Significado.
  - Indicaciones mínimas.
- Contrato de transporte:
  - Participantes.
  - Responsabilidades de las partes.
- Transporte y distribución internos:
  - Planificación de rutas.
  - Carga y descarga de mercancías.
  - Organización de la distribución interna.

## **3. Organización de almacenes en la industria alimentaria. Gestión de existencias en la industria alimentaria.**

- Planificación de la organización de almacenes.
- Técnicas de gestión de inventarios.
- Distribución de trabajos e instrucciones para el trabajo en el almacén.
- Planificación de las necesidades de materiales (MRP).
- Planificación de las necesidades de distribución (DRP).
- División del almacén.
  - Zonificación.
  - Condiciones.
- Almacenamiento de productos alimentarios.
  - Condiciones ambientales.
- Almacenamiento de otras mercancías no alimentarias.
- Incompatibilidades.
- Daños y defectos derivados del almacenamiento.
- Distribución y manipulación de mercancías en almacén.
- Seguridad e higiene en los procesos de almacenamiento.
- Tipos de existencias.
  - Controles.
  - Causas de discrepancias.
- Materias primas, auxiliares, productos acabados, en curso, envases y embalajes.
- Valoración de existencias.
  - Métodos.
  - Precios: medio, medio ponderado, LIFO, FIFO.
- Análisis ABC de productos.
- Documentación del control de existencias.
- Herramientas de gestión para ordenar la producción.
- Detección y búsqueda de información que se considere interesante para ordenar la producción.
- La recopilación de dossiers informativos para asegurar o mejorar el plan de producción.
- Los métodos y las ratios de medición y control de la producción.





- El plan de control de medición de las ratios de eficacia y eficiencia para personas y productos.

#### **4. El proceso de negociación comercial y la compraventa en la industria alimentaria, el mercado, el consumidor y la distribución en la industria alimentaria.**

- Prospección y preparación.
- El proceso de negociación.
- El proceso de compraventa.
- La comunicación en el proceso de negociación y compraventa:
  - Función de la comunicación.
  - El proceso de comunicación.
  - El plan de comunicación.
  - Barreras en la comunicación.
- Desarrollo de la negociación.
  - Técnicas negociadoras.
- Condiciones de compraventa.
  - El contrato.
  - Normativa.
- Control de los procesos de negociación y compraventa.
- Poder de negociación de los clientes y proveedores.
  - Factores que influyen.
- Tipos de clientes y proveedores.
- Selección de clientes y proveedores.
- Concepto de venta:
  - Tipos de venta. Venta personal.
  - Elementos.
- El mercado, sus clases.
- El consumidor/comprador.
- Publicidad y promoción:
  - Publicidad y medios publicitarios.
  - Promoción de ventas.
  - Relaciones públicas.
- Publicidad y promoción en el punto de venta.
- Concepto y objetivos.
- Canales de distribución.
- El producto y el canal.
- Relaciones con los distribuidores.

#### **c) Especificaciones relacionadas con el “saber estar”.**

La persona candidata debe demostrar la posesión de actitudes de comportamiento en el trabajo y formas de actuar e interactuar, según las siguientes especificaciones:

- Actuar con rapidez en situaciones problemáticas y no limitarse a esperar.
- Adaptarse a la organización, a sus cambios organizativos y tecnológicos; así como a situaciones o contextos nuevos.
- Demostrar flexibilidad para entender los cambios.
- Participar y colaborar activamente en el equipo de trabajo.
- Responsabilizarse del trabajo que desarrolla y del cumplimiento de los objetivos.



- Ser capaz de evaluar las nuevas tecnologías (robótica, nanotecnología, biotecnología, materiales avanzados) y su implantación en el sector alimentario, no sólo con criterios técnicos sino también éticos.
- Actualizar permanentemente, a la hora de evaluar, la técnica o tecnología empleada y de proponer nuevas técnicas de acuerdo con los criterios de mejores de técnicas disponibles.

## **1.2. Situaciones profesionales de evaluación y criterios de evaluación.**

La situación profesional de evaluación define el contexto profesional en el que se tiene que desarrollar la misma. Esta situación permite al evaluador o evaluadora obtener evidencias de competencia de la persona candidata que incluyen, básicamente, todo el contexto profesional de la Unidad de Competencia implicada.

Así mismo, la situación profesional de evaluación se sustenta en actividades profesionales que permiten inferir competencia profesional respecto a la práctica totalidad de realizaciones profesionales de la Unidad de Competencia.

Por último, indicar que la situación profesional de evaluación define un contexto abierto y flexible, que puede ser completado por las CC.AA., cuando éstas decidan aplicar una prueba profesional a las personas candidatas.

En el caso de la UC0556\_3: Gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización, se tiene una situación profesional de evaluación y se concreta en los siguientes términos:

### **1.2.1. Situación profesional de evaluación.**

#### **a) Descripción de la situación profesional de evaluación.**

En esta situación profesional, la persona candidata demostrará la competencia requerida para gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones de productos en una industria alimentaria, correspondiente a una empresa de tamaño medio. Esta situación incluirá al menos las siguientes actividades:

1. Efectuar el aprovisionamiento de materias primas, auxiliares y materiales.
2. Supervisar los materiales recibidos y su distribución.
3. Gestionar el almacenamiento de productos terminados, materias primas y auxiliares y suministro a producción.
4. Organizar la expedición de los pedidos externos.



### **Condiciones adicionales:**

- Se dispondrá de maquinaria, productos específicos y ayudas técnicas requeridas por la situación profesional de evaluación, incluyendo las condiciones para garantizar la correcta conservación de los productos en el almacén.
- Se comprobará la capacidad del candidato para diseñar procedimientos para organizar, recepcionar, distribuir y expedir en la situación profesional de evaluación.
- Se comprobará la capacidad del candidato para llevar a cabo una situación simulada de compra venta de producto con un proveedor y con un cliente.
- Se comprobará la capacidad del candidato o candidata en respuesta a contingencias.
- Se asignará un tiempo total para que el candidato o la candidata demuestre su competencia en condiciones de estrés profesional.

### **b) Criterios de evaluación asociados a la situación de evaluación.**

Con el objeto de optimizar la validez y fiabilidad del resultado de la evaluación, esta Guía incluye unos criterios de evaluación integrados y, por tanto, reducidos en número. Cada criterio de evaluación está formado por un criterio de mérito significativo, así como por los indicadores y escalas de desempeño competente asociados a cada uno de dichos criterios.

En la situación profesional de evaluación, los criterios se especifican en el cuadro siguiente:

<i>Criterios de mérito</i>	<i>Indicadores, escalas y umbrales de desempeño competente</i>
<i>Rigor en el aprovisionamiento de materias y materiales para la producción en una industria alimentaria.</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– <i>Identificación de características y necesidades de materiales alimentarios requeridos, para el aprovisionamiento de la producción.</i></li><li>– <i>Programación de los aprovisionamientos de materias primas y productos auxiliares.</i></li><li>– <i>Selección de las ofertas de los proveedores.</i></li><li>– <i>Tramitación de las órdenes de pedido externo, siguiendo los plazos de entrada de los aprovisionamientos.</i></li></ul> <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala A.</i></p>



<p><i>Rigor en la supervisión de los materiales recibidos, e idoneidad en su distribución en la industria alimentaria.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Transmisión de la información al personal de recepción sobre los materiales a recibir en la industria alimentaria.</i></li><li>- <i>Comprobación de la ejecución de los controles establecidos para la recepción de suministros.</i></li><li>- <i>Verificación de los registros efectuados de entrada de la mercancía.</i></li><li>- <i>Supervisión de los resultados de los controles efectuados en el almacén sobre los productos terminados.</i></li><li>- <i>Toma de decisión sobre la aceptación o rechazo tras valoración del resultado de los controles.</i></li><li>- <i>Verificación de la distribución de suministros a la línea de producción.</i></li></ul> <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala B.</i></p>
<p><i>Eficacia en la gestión del almacenamiento y conservación de productos instrumentales y finales terminados preparados para su salida en la industria alimentaria.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Fijación de criterios para la ubicación de las mercancías de uso alimentario en el almacén.</i></li><li>- <i>Establecimiento de las condiciones de conservación de los productos perecederos y el control de caducidades.</i></li><li>- <i>Preparación de los flujos de alimentación de suministros al proceso productivo.</i></li><li>- <i>Organización del transporte en la planta y dentro del almacén.</i></li><li>- <i>Verificación del cumplimiento de registro de salida de suministros desde producción.</i></li><li>- <i>Distribución de responsabilidades del personal en la gestión del almacén.</i></li></ul> <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala C.</i></p>
<p><i>Exactitud en la expedición de los pedidos externos en la industria alimentaria.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>Programación de las expediciones en la industria alimentaria de acuerdo a la logística determinada.</i></li><li>- <i>Organización del personal de almacén distribuyendo todas las funciones requeridas.</i></li><li>- <i>Gestión de productos rechazados o caducados, informando a los departamentos involucrados.</i></li><li>- <i>Verificación de los controles de expedición establecidos.</i></li><li>- <i>Organización de los mecanismos de transporte apropiados a la mercancía.</i></li></ul> <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala D.</i></p>



## Escala A

5	<p><i>Las características y necesidades de productos alimentarios requeridos se identifican para el aprovisionamiento de la producción, se programan los aprovisionamientos, teniendo en cuenta existencias, proveedores, costos y otras necesidades, seleccionando las ofertas en función de calidad, precios, garantía, plazos y otros procedimientos de homologación, tramitando las órdenes de pedido externo según plazos y calendarios de aprovisionamiento.</i></p>
4	<p><i>Las características y necesidades de productos alimentarios requeridos se identifican para el aprovisionamiento de la producción, se programan los aprovisionamientos, teniendo en cuenta existencias, proveedores, costos y otras necesidades, seleccionando las ofertas en función de calidad, precios, garantía, plazos y otros procedimientos de homologación, tramitando con pequeños fallos las órdenes de pedido externo, según plazos y calendarios de aprovisionamiento.</i></p>
3	<p><i>Las características y necesidades de productos alimentarios requeridos, se identifican, para el aprovisionamiento de la producción, se programan los aprovisionamientos, teniendo en cuenta las existencias, proveedores, costos y otras necesidades, no seleccionando las ofertas en función de calidad, precios, garantía, plazos y otros procedimientos de homologación, tramitando con pequeños fallos las órdenes de pedido externo, según plazos y calendarios de aprovisionamiento.</i></p>
2	<p><i>Las características y necesidades de productos alimentarios requeridos, se identifican, para el aprovisionamiento de la producción, se programan los aprovisionamientos teniendo en cuenta las existencias, los proveedores, los costos y otras necesidades, no seleccionando las ofertas en función de calidad, precios, garantía, plazos y otros procedimientos de homologación, tramitando con grandes fallos las órdenes de pedido externo, según plazos y calendarios de aprovisionamiento.</i></p>
1	<p><i>Las características y necesidades de productos alimentarios requeridos, no se identifican, para el aprovisionamiento de la producción, no se programan los aprovisionamientos teniendo en cuenta las existencias, los proveedores, los costos y otras necesidades, no seleccionando las ofertas en función de calidad, precios, garantía, plazos y otros procedimientos de homologación, tramitando con grandes fallos las órdenes de pedido externo, según plazos y calendarios de aprovisionamiento.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.



## Escala B

5	<p><i>La información sobre los materiales a recibir se transmite al personal de recepción, se comprueba en la recepción la ejecución de los controles establecidos, verificándose los registros efectuados a la entrada de los materiales, se supervisan los resultados de los controles del almacén sobre los productos terminados, se toma decisión sobre la aceptación o rechazo de los suministros tras valoración del resultado de los controles y se verifica la distribución de suministros requeridos a la línea de producción de la industria alimentaria.</i></p>
4	<p><i>La información sobre los materiales a recibir se transmite al personal de recepción, se comprueba en la recepción la ejecución de los controles establecidos, verificándose los registros efectuados a la entrada de los materiales, se supervisan los resultados de los controles del almacén sobre los productos terminados, se toma decisión sobre la aceptación o rechazo de los suministros tras valoración del resultado de los controles, se negocia con algunos fallos, con proveedores sobre la aceptación o rechazo de los suministros tras valoración del resultado de los controles y se verifica la distribución de suministros requeridos a la línea de producción de la industria alimentaria.</i></p>
3	<p><i>La información sobre los materiales a recibir se transmite al personal de recepción, se comprueba parcialmente en la recepción la ejecución de los controles establecidos, verificándose los registros efectuados a la entrada de los materiales, se supervisan los resultados de los controles del almacén sobre los productos terminados, se toma decisión sobre la aceptación o rechazo de los suministros tras valoración del resultado de los controles, se negocia con algunos fallos, con proveedores sobre la devolución de materiales no conformes y se verifica la distribución de suministros requeridos para la producción de la industria alimentaria.</i></p>
2	<p><i>La información sobre los materiales a recibir se transmite al personal de recepción, se comprueba parcialmente en la recepción la ejecución de los controles establecidos, no se verifican los registros efectuados a la entrada de los materiales, se supervisan los resultados de los controles del almacén sobre los productos terminados, se toma decisión sobre la aceptación o rechazo de los suministros tras valoración del resultado de los controles, se negocia con algunos fallos, con proveedores sobre la devolución de materiales no conformes y se verifica la distribución de suministros requeridos para la producción de la industria alimentaria.</i></p>
1	<p><i>La información sobre los materiales a recibir no se transmite al personal de recepción, no se comprueba en la recepción la ejecución de los controles establecidos, no se verifican los registros efectuados a la entrada de los materiales, no se supervisan los resultados de los controles del almacén sobre los productos terminados, no se toma decisión sobre la aceptación o rechazo de los suministros tras valoración del resultado de los controles, no se negocia con proveedores sobre la devolución de materiales no conformes y no se verifica la distribución de suministros requeridos para la producción de la industria alimentaria.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.



## Escala C

5	<p><i>Las condiciones de limpieza y funcionamiento de los almacenes y equipos se supervisan, siguiendo el plan de mantenimiento, se definen criterios para la ubicación de las mercancías en el almacén, teniendo en cuenta el aprovechamiento de los recursos, estableciendo las condiciones de conservación de los productos perecederos y el control de caducidades, se organiza el transporte en la planta y dentro del almacén, respetando condiciones de seguridad y minimizando los costos; distribuyendo trabajos e instrucciones para la gestión del almacén y organizando las existencias en relación con los programas de producción y con los aprovisionamientos de la industria alimentaria.</i></p>
4	<p><b><i>Las condiciones de limpieza y funcionamiento de los almacenes y equipos se supervisan, siguiendo el plan de mantenimiento, se constituyen criterios para la ubicación de las mercancías en el almacén, teniendo en cuenta el aprovechamiento de los recursos, estableciendo las condiciones de conservación de los productos perecederos y el control de caducidades, se organiza el transporte en la planta y dentro del almacén, respetando condiciones de seguridad y minimizando los costos; distribuyendo trabajos e instrucciones para la gestión del almacén y organizando las existencias con pequeños fallos en relación con los programas de producción y con los aprovisionamientos de la industria alimentaria.</i></b></p>
3	<p><i>Las condiciones de limpieza y funcionamiento de los almacenes y equipos se supervisan, siguiendo el plan de mantenimiento, se constituyen criterios para la ubicación de las mercancías en el almacén, sin tener en cuenta el aprovechamiento de los recursos, estableciendo las condiciones de conservación de los productos perecederos y el control de caducidades, se organiza el transporte en la planta y dentro del almacén, respetando condiciones de seguridad y minimizando los costos; distribuyendo trabajos e instrucciones para la gestión del almacén y organizando las existencias con pequeños fallos en relación con los programas de producción y con los aprovisionamientos de la industria alimentaria.</i></p>
2	<p><i>Las condiciones de limpieza y funcionamiento de los almacenes y equipos se supervisan, siguiendo el plan de mantenimiento, no se constituyen criterios para la ubicación de las mercancías en el almacén, sin tener en cuenta el aprovechamiento de los recursos, estableciendo las condiciones de conservación de los productos perecederos y el control de caducidades, se organiza el transporte en la planta y dentro del almacén, respetando condiciones de seguridad y minimizando los costos; distribuyendo trabajos e instrucciones para la gestión del almacén y organizando las existencias con pequeños fallos en relación con los programas de producción y con los aprovisionamientos de la industria alimentaria.</i></p>
1	<p><i>Las condiciones de limpieza y funcionamiento de los almacenes y equipos no se supervisan, no se sigue el plan de mantenimiento, no se constituyen criterios para la ubicación de las mercancías en el almacén, sin tener en cuenta el aprovechamiento de los recursos, no se establecen las condiciones de conservación de los productos perecederos y el control de caducidades, no se organiza el transporte en la planta y dentro del almacén, respetando condiciones de seguridad y minimizando los costos; no se distribuyen trabajos e instrucciones para la gestión del almacén y no organiza los programas de producción y con los aprovisionamientos de la industria alimentaria.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.





## Escala D

5	<i>Las expediciones de producto alimentario acabado se programan de acuerdo a la logística determinada, se organiza el personal de almacén, distribuyendo todas las funciones requeridas, se gestionan los productos rechazados o caducados, informando a los departamentos involucrados, se verifican los controles de expedición establecidos y se organizan mecanismos de transporte apropiados a la mercancía.</i>
4	<i>Las expediciones de producto alimentario acabado se programan de acuerdo a la logística determinada, se organiza el personal de almacén, distribuyendo con pequeños fallos las funciones requeridas, se gestionan los productos rechazados o caducados, informando a los departamentos involucrados, se verifican los controles de expedición establecidos y se organizan mecanismos de transporte apropiados a la mercancía.</i>
3	<i>Las expediciones de producto alimentario acabado se programan de acuerdo a la logística determinada, se organiza el personal de almacén, distribuyendo con pequeños fallos las funciones requeridas, se gestionan los productos rechazados o caducados, no se informa a los departamentos involucrados, se verifican los controles de expedición establecidos y se organizan mecanismos de transporte apropiados a la mercancía.</i>
2	<i>Las expediciones de producto alimentario acabado se programan de acuerdo a la logística determinada, se organiza el personal de almacén, distribuyendo con pequeños fallos las funciones requeridas, se gestionan con fallos los productos rechazados o caducados, no se informa a los departamentos involucrados, se verifican los controles de expedición establecidos y se organizan mecanismos de transporte apropiados a la mercancía.</i>
1	<i>Las expediciones de producto alimentario acabado no se programan de acuerdo a la logística determinada, se organiza el personal de almacén, distribuyendo con pequeños fallos las funciones requeridas, se gestionan con fallos los productos rechazados o caducados, no se informa a los departamentos involucrados, se verifican los controles de expedición establecidos y se organizan mecanismos de transporte apropiados a la mercancía.</i>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.



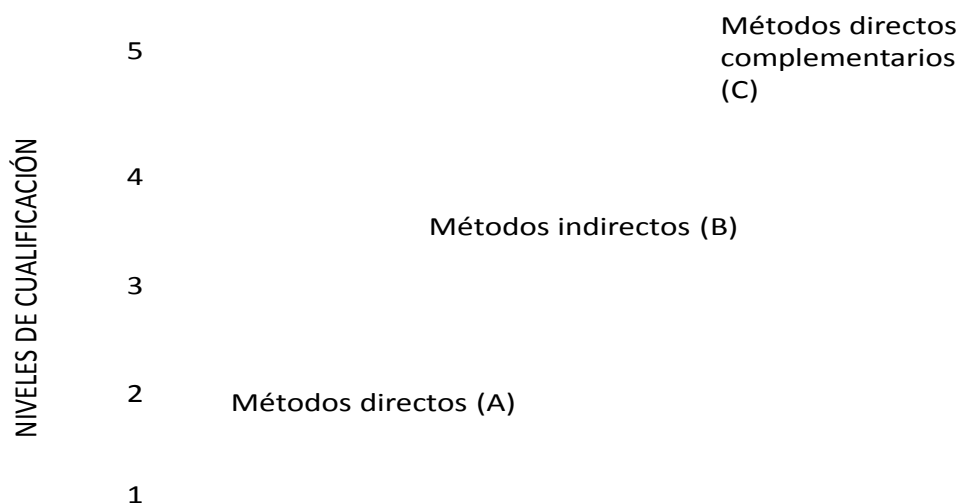
## 2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA Y ORIENTACIONES PARA LAS COMISIONES DE EVALUACIÓN Y EVALUADORES/AS.

La selección de métodos de evaluación que deben realizar las Comisiones de Evaluación será específica para cada persona candidata, y dependerá fundamentalmente de tres factores: nivel de cualificación de la unidad de competencia, características personales de la persona candidata y evidencias de competencia indirectas aportadas por la misma.

### 2.1. Métodos de evaluación y criterios generales de elección.

Los métodos que pueden ser empleados en la evaluación de la competencia profesional adquirida por las personas a través de la experiencia laboral, y vías no formales de formación son los que a continuación se relacionan:

- a) **Métodos indirectos:** Consisten en la valoración del historial profesional y formativo de la persona candidata; así como en la valoración de muestras sobre productos de su trabajo o de proyectos realizados. Proporcionan evidencias de competencia inferidas de actividades realizadas en el pasado.
- b) **Métodos directos:** Proporcionan evidencias de competencia en el mismo momento de realizar la evaluación. Los métodos directos susceptibles de ser utilizados son los siguientes:
  - Observación en el puesto de trabajo (A).
  - Observación de una situación de trabajo simulada (A).
  - Pruebas de competencia profesional basadas en las situaciones profesionales de evaluación (C).
  - Pruebas de habilidades (C).
  - Ejecución de un proyecto (C).
  - Entrevista profesional estructurada (C).
  - Preguntas orales (C).
  - Pruebas objetivas (C).



#### MÉTODOS DE EVALUACIÓN

Fuente: Leonard Mertens (elaboración propia)

Como puede observarse en la figura anterior, en un proceso de evaluación que debe ser integrado (“holístico”), uno de los criterios de elección depende del nivel de cualificación de la UC. Como puede observarse, a menor nivel, deben priorizarse los métodos de observación en una situación de trabajo, real o simulada, mientras que, a niveles superiores, debe priorizarse la utilización de métodos indirectos acompañados de entrevista profesional estructurada.

La consideración de las características personales de la persona candidata, debe basarse en el principio de equidad. Así, por este principio, debe priorizarse la selección de aquellos métodos de carácter complementario que faciliten la generación de evidencias válidas. En este orden de ideas, nunca debe aplicarse una prueba de conocimientos de carácter escrito a un candidato de bajo nivel cultural al que se le aprecien dificultades de expresión escrita. Una conversación profesional que genere confianza sería el método adecuado.

Por último, indicar que las evidencias de competencia indirectas debidamente contrastadas y valoradas, pueden incidir decisivamente, en cada caso particular, en la elección de otros métodos de evaluación para obtener evidencias de competencia complementarias.



## 2.2. Orientaciones para las Comisiones de Evaluación y Evaluadores.

- a) Cuando la persona candidata justifique sólo formación no formal y no tenga experiencia en el proceso de gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización se le someterá, al menos, a una prueba profesional de evaluación y a una entrevista profesional estructurada sobre la dimensión relacionada con el “saber” y “saber estar” de la competencia profesional.
- b) En la fase de evaluación siempre se deben contrastar las evidencias indirectas de competencia presentadas por la persona candidata. Deberá tomarse como referente la UC, el contexto que incluye la situación profesional de evaluación, y las especificaciones de los “saberes” incluidos en las dimensiones de la competencia. Se recomienda utilizar una entrevista profesional estructurada.
- c) Si se evalúa a la persona candidata a través de la observación en el puesto de trabajo, se recomienda tomar como referente los logros expresados en las realizaciones profesionales considerando el contexto expresado en la situación profesional de evaluación.
- d) Si se aplica una prueba práctica, se recomienda establecer un tiempo para su realización, considerando el que emplearía un/a profesional competente, para que el evaluado trabaje en condiciones de estrés profesional.
- e) Por la importancia del “saber estar” recogido en la letra c) del apartado 1.1 de esta Guía, en la fase de evaluación se debe comprobar la competencia de la persona candidata en esta dimensión particular, en los aspectos considerados.
- f) Esta Unidad de Competencia es de nivel “3” y en sus competencias más significativas tienen mayor relevancia las destrezas cognitivas y actitudinales. Por las características de estas competencias, la persona candidata ha de movilizar principalmente las destrezas cognitivas aplicándolas de forma competente en múltiples situaciones y contextos profesionales. Por esta razón, se recomienda que la comprobación de lo explicitado por la persona candidata se complemente con una prueba de desarrollo práctico, que tome como referente las actividades de la situación profesional de evaluación, todo ello con independencia del método de evaluación utilizado. Esta prueba se planteará sobre un contexto definido que permita evidenciar las citadas competencias, minimizando los recursos y el tiempo necesario para su realización, e implique el cumplimiento de las normas de seguridad, prevención de riesgos laborales y medioambientales, en su caso, requeridas.
- g) Si se utiliza la entrevista profesional para comprobar lo explicitado por la persona candidata se tendrán en cuenta las siguientes recomendaciones:



Se estructurará la entrevista a partir del análisis previo de toda la documentación presentada por la persona candidata, así como de la información obtenida en la fase de asesoramiento y/o en otras fases de la evaluación.

La entrevista se concretará en una lista de cuestiones claras, que generen respuestas concretas, sobre aspectos que han de ser explorados a lo largo de la misma, teniendo en cuenta el referente de evaluación y el perfil de la persona candidata. Se debe evitar la improvisación.

El evaluador o evaluadora debe formular solamente una pregunta a la vez dando el tiempo suficiente de respuesta, poniendo la máxima atención y neutralidad en el contenido de las mismas, sin enjuiciarlas en ningún momento. Se deben evitar las interrupciones y dejar que la persona candidata se comuniquen con confianza, respetando su propio ritmo y solventando sus posibles dificultades de expresión.

Para el desarrollo de la entrevista se recomienda disponer de un lugar que respete la privacidad. Se recomienda que la entrevista sea grabada mediante un sistema de audio vídeo previa autorización de la persona implicada, cumpliéndose la ley de protección de datos.

- h) Dado el tipo de situación, es necesario contar con una empresa vinculada al contexto de evaluación, que colabore, por ejemplo en líneas de fabricación, equipos, maquinaria, materias y otros materiales para organizar el proceso de valoración del candidato.

La situación profesional de evaluación debe ajustarse en lo posible a la cualificación. Eligiéndose la más afín al sector alimentario objeto de la acreditación.

- i) En la situación profesional de evaluación se tendrán en cuenta las siguientes recomendaciones:
- Se recomienda simular al menos una situación de recepción y almacenamiento de materias primas, una de suministro de materiales y productos auxiliares a producción en base a órdenes de trabajo y una de preparación de los productos en una expedición a cliente.
  - Si se utilizan productos perecederos para la simulación de las situaciones profesionales, se recomienda disponer de los medios de conservación adecuados, para permitir un posterior aprovechamiento de los mismos.