PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

ESTÁ NDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES "ECP1109_3: Gestionar el funcionamiento de bodegas de conservación y maduración de vinos para restauración y asesorar en su puesta en marcha"

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene CARÁCTER RESERVADO, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional del "ECP1109_3: Gestionar el funcionamiento de bodegas de conservación y maduración de vinos para restauración y asesorar en su puesta en marcha".

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:

INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:
Las actividades profesionales aparecen ordenadas en bloques desde el número 1 en adelante. Cada uno de los bloques agrupa una serie de actividades más simples (subactividades) numeradas con 1.1., 1.2.,…, en adelante.

Lea atentamente la actividad profesional con que comienza cada bloque y a continuación las subactividades que agrupa. Marque con una cruz, en los cuadrados disponibles, el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de cada una de ellas. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

***1**: Asesorar en el diseño de bodegas de conservación y maduración de vinos en establecimientos de restauración en cuanto a su localización espacial, dimensiones, características ambientales óptimas y otros requisitos indispensables para el mantenimiento de la calidad de los mismos.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
1.1: Determinar la mejor situación del recinto o recintos de bodega dentro de las opciones disponibles, teniendo en cuenta la orientación, la accesibilidad y la localización para optimizar las condiciones de conservación de los vinos.	☐	☐	☐	☐
1.2: Determinar los sistemas para la colocación de los vinos propiciando la racionalización del recinto de la bodega y considerando la rápida accesibilidad al producto, en función de las exigencias de rotación y almacenamiento del mismo.	☐	☐	☐	☐
1.3: Calcular la dimensión de la bodega en función de la oferta del establecimiento, del precio de mercado y de las ventas esperadas.	☐	☐	☐	☐
1.4: Establecer los sistemas de iluminación de modo que permitan organizar con comodidad las existencias y que no afecten a la correcta evolución de los vinos.	☐	☐	☐	☐
1.5: Definir los sistemas de climatización del recinto considerando que la temperatura, la humedad, la iluminación y la ventilación sean las apropiadas para el mantenimiento de la calidad del vino.	☐	☐	☐	☐
1.6: Transmitir la información sobre las necesidades de equipamiento para la	☐	☐	☐	☐

***1**: Asesorar en el diseño de bodegas de conservación y maduración de vinos en establecimientos de restauración en cuanto a su localización espacial, dimensiones, características ambientales óptimas y otros requisitos indispensables para el mantenimiento de la calidad de los mismos.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
conservación de vinos en establecimientos de restauración a quien corresponda, asesorándole sobre la adquisición de los equipos específicos.				

***2**: Organizar los procesos de aprovisionamiento y almacenaje de vinos y otras bebidas para optimizar su rentabilidad garantizando las adecuadas condiciones de conservación y generando la documentación técnica derivada de los mismos.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
2.1: Concretar las necesidades de aprovisionamiento de vinos y de otras bebidas en función de la oferta del establecimiento, especificando su nivel de calidad y las características de identificación comercial que faciliten el pedido.	☐	☐	☐	☐
2.2: Establecer las operaciones y fases del proceso de aprovisionamiento determinando los datos que se deben controlar durante la recepción de la mercancía, tales como cantidad, calidad y embalaje, entre otros aspectos.	☐	☐	☐	☐
2.3: Definir la distribución de las diversas zonas o áreas de almacenamiento y circulación en función de las características del local, de la oferta del establecimiento y del volumen de las ventas.	☐	☐	☐	☐
2.4: Establecer las operaciones, fases y puntos críticos del proceso de almacenamiento y suministro de vinos y otras bebidas en función de aspectos tales como condiciones de conservación, de rotación y de posibles factores de riesgo, cumpliendo la normativa higiénico-sanitaria aplicable.	☐	☐	☐	☐
2.5: Establecer los equipos y máquinas utilizables en la manipulación y acondicionamiento de vinos y otras bebidas, en función de las características y requisitos de conservación de los mismos.	☐	☐	☐	☐
2.6: Establecer los procedimientos de control comprobando la capacidad y eficacia de los procesos técnicos definidos de aprovisionamiento, almacenaje y distribución de vinos y otras bebidas en el establecimiento, generando la documentación derivada de los mismos.	☐	☐	☐	☐
2.7: Aplicar los procedimientos de compra y recepción de bebidas sometidos a condiciones especiales, tales como insularidad o productos internacionales, conforme a las normas establecidas y a la normativa aplicable a la compra de	☐	☐	☐	☐

2: Organizar los procesos de aprovisionamiento y almacenaje de vinos y otras bebidas para optimizar su rentabilidad garantizando las adecuadas condiciones de conservación y generando la documentación técnica derivada de los mismos.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
dichos productos.				

3: Gestionar los procesos de compra y recepción de los vinos y de otras bebidas necesarias para alcanzar las exigencias del establecimiento, conforme a los objetivos comerciales y económicos del mismo.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
3.1: Establecer los estándares de especificación para la compra de bebidas en función de los objetivos comerciales y económicos del establecimiento.	☐	☐	☐	☐
3.2: Elaborar las fichas de especificación técnica de los vinos y otras bebidas ofertados en el establecimiento, definiendo las características propias de cada uno de ellos y manteniéndolas actualizadas de acuerdo con los cambios habidos en el mercado.	☐	☐	☐	☐
3.3: Seleccionar los proveedores teniendo en cuenta las características de su oferta (precios, calidad, diversidad o la exclusividad de determinadas marcas), rapidez en el servicio, en la sustitución de mercancía en mal estado, trato de los productos durante su traslado, flexibilidad en la compra, capacidad de servir el pedido según rotación del establecimiento para evitar costes de almacenado y solvencia del proveedor, sobre todo cuando se trabaja con vinos comprados en premier.	☐	☐	☐	☐
3.4: Informatizar la fichero de proveedores, actualizándolo periódicamente con la oferta de los vinos y de las bebidas con los que se trabaja o que puedan interesar al establecimiento en el futuro.	☐	☐	☐	☐
3.5: Solicitar el pedido a los proveedores utilizando el canal predeterminado de comunicación y en función de las previsiones de venta, las existencias y los mínimos y máximos previamente determinados.	☐	☐	☐	☐
3.6: Recepcionar los vinos y de las bebidas solicitados, verificando la coincidencia entre la petición de compra y la mercancía recibida: cantidades, el nivel de calidad definidos y embalaje en perfecto estado, entre otros aspectos.	☐	☐	☐	☐
3.7: Establecer los procedimientos de control comprobando la capacidad y eficacia de los procesos técnicos definidos de compra y recepción de vinos y	☐	☐	☐	☐

***3**: Gestionar los procesos de compra y recepción de los vinos y de otras bebidas necesarias para alcanzar las exigencias del establecimiento, conforme a los objetivos comerciales y económicos del mismo.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
otras bebidas.				

***4**: Gestionar el proceso de almacenamiento de los vinos y otras bebidas aplicando criterios que faciliten su rotación y distribución en el establecimiento, en función de sus características, cumpliendo con la normativa aplicable de seguridad e higiene para asegurar el buen estado de conservación de los productos.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
4.1: Formalizar la ficha de almacén conforme a los procedimientos establecidos, utilizando programas informáticos específicos de gestión de almacenamiento.	☐	☐	☐	☐
4.2: Disponer los vinos y otras bebidas en el almacén, bodega o cava aplicando criterios de racionalización que faciliten la conservación, la facilidad de aprovisionamiento, el control de existencias y su distribución interna en el establecimiento.	☐	☐	☐	☐
4.3: Controlar las existencias verificando el stock disponible y registrando el posible mal estado o rotura de las mercancías almacenadas, siguiendo el procedimiento establecido por la organización.	☐	☐	☐	☐
4.4: Comprobar las condiciones de limpieza, ambientales y sanitarias del almacén, bodega o cava, verificando que se corresponden con la normativa aplicable de almacenamiento de productos alimentarios que impiden factores de riesgo y que aseguran una buena calidad de conservación.	☐	☐	☐	☐
4.5: Establecer los procedimientos de control comprobando la capacidad y eficacia del proceso técnico definido de almacenamiento y conservación de vinos y otras bebidas.	☐	☐	☐	☐

***5:** Controlar el consumo de vinos y otras bebidas, mediante la formalización y registro de los inventarios de modo que se pueda realizar el seguimiento de las ventas y las existencias, comprobando su adecuación a los objetivos de la empresa.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4

5: *Controlar el consumo de vinos y otras bebidas, mediante la formalización y registro de los inventarios de modo que se pueda realizar el seguimiento de las ventas y las existencias, comprobando su adecuación a los objetivos de la empresa.*	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
5.1: Establecer los procedimientos para la valoración económica de las existencias y de las posibles bajas de vinos y otras bebidas en función de los objetivos comerciales y económicos del establecimiento, utilizando programas informáticos específicos de gestión.	☐	☐	☐	☐
5.2: Confeccionar los planes de venta y reposición a corto, medio y largo plazo en función de los procedimientos establecidos, teniendo en cuenta las previsiones de utilización para cada periodo predeterminado.	☐	☐	☐	☐
5.3: Asignar los inventarios de existencias y los registros de bajas, para su realización, a las personas responsables, dando las instrucciones con precisión y claridad, estableciendo las fechas, horarios y tiempos más convenientes, prestando asistencia técnica y operativa si fuera necesario.	☐	☐	☐	☐
5.4: Verificar los resultados de los controles haciendo, en caso necesario, los muestreos precisos y ordenando las rectificaciones oportunas.	☐	☐	☐	☐
5.5: Actualizar los inventarios periódicamente, manteniendo siempre el stock mínimo fijado por la organización.	☐	☐	☐	☐
5.6: Elaborar los informes necesarios relativos a la cantidad, nivel de consumo y grado de rotación y conservación de vinos y otras bebidas, valorando económicamente las existencias, pérdidas y necesidades de reposición, y elaborando las correspondientes solicitudes.				
5.7: Supervisar los vales de pedido y de movimiento de artículos, verificando que se realizan de acuerdo con las normas establecidas y que se corresponden con las existencias para que se pueda conocer su coste real.				
5.8: Comprobar los datos correspondientes a la recepción, almacenamiento, conservación, distribución y consumo de vinos y otras bebidas, registrándolos con los códigos establecidos por medio de programas informáticos específicos para el control de consumos.				