

Estándar de competencias profesionales

Diseñar ofertas de vinos y de otras bebidas propias de establecimientos de restauración y/o dedicados al comercio de productos delicatessen

Familia Profesional **Hostelería y Turismo**
Nivel **3**
Código **ECP1107_3**
Estado **BOE**
Publicación **RD 297/2021**

Competencia profesional

Elementos de la competencia

- EC1** Determinar los vinos y otras bebidas que sean más interesantes y/o adecuados para incluir en la oferta comercial del establecimiento, de modo que resulten atractivas a los clientes potenciales y se ajusten a los objetivos económicos previstos.
- IC1.1** Los criterios económicos y organizativos, tales como la pluralidad de precios, las posibilidades de suministro y la estacionalidad se identifican, previendo líneas de actuación para la selección de las bebidas que se adecúen a los objetivos y características del establecimiento.
 - IC1.2** Los vinos y las bebidas se seleccionan estimando diferentes criterios de mercado, tales como la ubicación, tipo de establecimiento y los gustos de los clientes potenciales, entre otros, en función de los recursos físicos, humanos y económicos disponibles.
 - IC1.3** La propuesta de adquisición de vinos y de las bebidas se elabora en función de la lista de preferencia en la que se referencian datos sobre las bebidas, tales como los resultados obtenidos de la cata, de su etiquetado y de los objetivos de la política de ventas del establecimiento.
- EC2** Diseñar las cartas/listas de vinos y de otras bebidas, siguiendo criterios de agrupación de referencias para que sean reconocibles por la mayoría del público objetivo y que sirvan como elemento diferenciador de la competencia.

- IC2.1** Las cartas/listas de vinos y de otras bebidas se estructuran utilizando criterios organizativos de agrupación por referencias, ya sea por tipos, países, zonas de procedencia o variedades que resulten de fácil interpretación para el público objetivo.
- IC2.2** Los contenidos se redactan de forma clara y concisa de modo que permitan una fácil lectura expresando la información necesaria para satisfacer la curiosidad y la rápida elección por el cliente, utilizando programas informáticos específicos de diseño de cartas de bebidas y, en el caso de vinos, atendiendo a criterios tales como bodega elaboradora, zona de producción, variedad de uva/s, añada, tipo de elaboración, tipo y tiempo de envejecimiento, incluso, precio de copa o botella según proceda.
- IC2.3** El número de ejemplares de cartas/listas se propone a la persona responsable en función del tamaño, aforo y características del establecimiento.
- IC2.4** La presentación impresa y el buen estado del soporte físico de las cartas/listas confeccionadas de la oferta de bebidas se comprueba, verificando que se adecuan a la estructura definida y a la imagen del establecimiento.
- IC2.5** La vigencia de la oferta diseñada se verifica, actualizando periódicamente los contenidos para que concuerden con la oferta real del establecimiento.
- IC2.6** El sistema de rotación de las cartas/listas diseñadas se establece atendiendo a la evolución de los hábitos y gustos de la clientela, las novedades del mercado u otras coyunturas que afecten a la oferta de bebidas del establecimiento.
- EC3** Proponer al responsable económico del establecimiento los precios de los artículos de la oferta, de forma que se cumplan las expectativas y los objetivos económicos del mismo.
- IC3.1** El precio de compra de las bebidas que componen la oferta y la fecha, o fechas, de adquisición se registra en las bases de datos, listas de estocaje u otros documentos registrales, utilizando programas informáticos específicos.
- IC3.2** La información de la política de precios y de los márgenes de beneficio se obtiene de los objetivos comerciales de la entidad, proponiendo los precios de venta en función de los mismos.
- IC3.3** La previsión de ventas se calcula en función del mercado, competencia, productos, presupuestos, precios y del histórico del establecimiento, consultando las ventas efectuadas en periodos similares de producción.
- IC3.4** Los medios y recursos materiales para el mantenimiento y conservación de los artículos ofertados y las posibles mermas se cuantifican para incorporarlas al plan contable, a partir de los controles efectuados.
- IC3.5** Los precios de la carta se fijan, en colaboración con el responsable económico, de forma que se materialicen los objetivos comerciales del establecimiento, utilizando programas

informáticos específicos y teniendo en cuenta el precio de compra, la fecha de adquisición, los márgenes de beneficios y las oscilaciones del mercado, entre otros factores.

Contexto profesional

Ámbito profesional

Sectores productivos

Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes

Medios de producción

Vinos y otras bebidas propias del ámbito de restauración y del comercio de productos delicatessen. Listas de preferencias y cartas de bebidas. Equipos y programas informáticos específicos. Listado de empresas elaboradoras, distribuidoras y proveedores. Oferta comercial del establecimiento.

Información utilizada o generada

Objetivos de venta del establecimiento Fichero de proveedores Documentos de compra y venta Ejemplares de cartas/listas.