IES MIGUEL ROMERO ESTEO – MÁLAGA. DEPARTAMENTO COMERCIO Y MARKETING

PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CURSO 2026_2027

Ciclo formativo: COMERCIO INTERNACIONAL
Grupo: 1º
Nº: 824
Horas totales: 96h
Horas a la semana: 3h
Profesora: Natalia Machuca Caro
Fecha de Entrega: octubre 2026
Fecha de revisiones:

Índice de la programación

COMPETENCIAS:..... 3

OBJETIVOS GENERALES ASOCIADOS AL MÓDULO..... 4

METODOLOGÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS UTILIZADOS: 6

Descripción de las actividades de enseñanza y aprendizaje..... 6

Materiales y recursos didácticos utilizados..... 7

Relación de unidades y resultados de aprendizaje:..... 7

EVALUACIÓN CRITERIAL DE LAS COMPETENCIAS. ACTIVIDADES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:..... 8

RELACIÓN DE EMPRESAS Y ACTIVIDADES: 17

RÚBRICA EVALUACIÓN DUAL PARA ESTE MÓDULO.....17

EVALUACIÓN ALTERNATIVA.....18

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN PREVIA A LA EVALUACIÓN FINAL FP. 18

INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL AL CURRÍCULO. 20

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ALUMNADO CON N.E.A.E.....21

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES RELACIONADAS CON ESTE MÓDULO. 23

AUTOEVALUACIÓN.....23

COMPETENCIAS:

Competencia general del título: Artículo 4 del RD que lo regula.

La competencia general de este título consiste en planificar y gestionar los procesos de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías, aplicando la legislación vigente, en el marco de los objetivos y procedimientos establecidos.

Unidades de competencia asociadas al módulo.

UC1009_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacionales de productos y servicios.

Competencias profesionales y de empleabilidad

La formación del módulo contribuye a alcanzar las competencias profesionales y de empleabilidad del Título de Comercio Internacional que se relacionan a continuación:

e) Identificar y contactar con clientes y proveedores, gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisar el desarrollo y evolución de las ventas, para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

n) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.

ñ) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumir el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

o) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetar la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

p) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicándolos procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.

q) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de "diseño para todos", en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.

s) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

OBJETIVOS GENERALES ASOCIADOS AL MÓDULO

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales de este ciclo formativo que se relacionan a continuación:

e) Consultar bases de datos y publicaciones y utilizar medios y sistemas de comunicación, valorando los diferentes factores de riesgo, para identificar y contactar con clientes y proveedores.

f) Participar en las diferentes fases que definen un acuerdo contractual de carácter internacional, realizando ofertas, identificando la normativa de contratación internacional y formalizando los documentos necesarios, para gestionar los contratos mercantiles internacionales.

ñ) Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con la evolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.

o) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.

p) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.

q) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.

r) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.

s) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.

t) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».

u) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el

proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.

v) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

w) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.

Relación de los Objetivos Generales del Ciclo con los Resultados de Aprendizaje.

Objetivo General	RA 1	RA 2	RA 3	RA 4	RA 5	RA 6
e)	X	X	X	X	X	X
f)	X	X	X	X	X	X
ñ)	X	X	X	X	X	X
o)	X	X	X	X	X	X
p)	X	X	X	X	X	X
q)	X	X	X	X	X	X
r)	X	X	X	X	X	X
s)	X	X	X	X	X	X
t)	X	X	X	X	X	X
u)	X	X	X	X	X	X
v)	X	X	X	X	X	X
w)	X	X	X	X	X	X

METODOLOGÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS UTILIZADOS:

Orientaciones pedagógicas recogidas en la Orden del Título en relación al módulo.
Las líneas de actuación en el proceso enseñanza–aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- Análisis de las bases de datos, estudios de mercados y los principales organismos e instituciones que influyen en el tránsito internacional de mercancías.
- Interpretación de la normativa que regula la contratación mercantil internacional.
- Determinación de las cláusulas que habitualmente se utilizan en los contratos mercantiles internacionales.
- Análisis de la rentabilidad de los diferentes canales de comercialización.
- Los incoterms como medio para realizar y/o valorar ofertas contractuales a clientes o de proveedores internacionales.
- Las bases de licitaciones y concursos internacionales. Resolución de reclamaciones de clientes y proveedores. Trazabilidad de pedidos y entregas de mercancías.

Descripción de las actividades de enseñanza y aprendizaje.

En el desarrollo de cada una de las unidades didácticas del módulo profesional, se han considerado tres bloques de actividades:

a) Actividades iniciales.

Al inicio de cada unidad didáctica, la profesora comenzará haciendo preguntas al alumnado para generar debate, de esta manera se pretende despertar el interés del alumnado por la unidad y que reconozcan la importancia de esta.
Así mismo, también y como conclusión/causa de estas actividades de inicio, se relacionarán estos nuevos conceptos con lo que ya conocemos de las unidades didácticas anteriores, para que el alumnado pueda tener una idea global de cómo están conectados los distintos elementos y conceptos de todo el módulo, la importancia de cada unidad, así como del orden en el que se han ido tratando.
Estas actividades serán desde debates guiados, visualización de vídeos o imágenes y debate sobre estos, lectura de un texto con preguntas de reflexión, etc.

b) Actividades de desarrollo.

En función de los objetivos de aprendizaje que van surgiendo a lo largo de las unidades y las competencias que tienen que desarrollar el alumnado a lo largo del módulo, se aplicarán un tipo de actividades de aprendizaje a lo largo de cada unidad.
En algunos casos, será la lectura de casos, artículos y responder preguntas; buscar ejemplos para ilustrar los conceptos aprendidos (en internet o ejemplos de su vida diaria); etc.
Además de estas actividades, el alumnado tendrá que trabajar por parejas y en grupos en distintos proyectos a lo largo del curso en el que se apliquen en un caso real o un supuesto los conceptos que van aprendiendo a lo largo de las unidades, así como desarrollen las competencias profesionales y de empleabilidad del ciclo asociadas al módulo profesional.

c) Actividades finales.

En algunas unidades didácticas se realizará una actividad final a modo caso de estudio real o simulado o proyecto, pero también se podrán realizar pruebas teórico-prácticas en el caso de considerarse más oportuno para demostrar los conocimientos alcanzados.

Materiales y recursos didácticos utilizados.

Para llevar a cabo la aplicación de esta metodología se contemplan los siguientes recursos y materiales didácticos:

- Equipo audiovisual, cañón de proyección y pantalla.
- Ordenadores instalados en red.
- Plataforma Moodle.
- Software: Sistemas operativos entorno Windows.
- Paquete Office.
- Libros y revistas del departamento de comercio y marketing y Biblioteca.

Se consideran, así mismo, la utilización de los siguientes materiales didácticos:

- Casos prácticos.
- Contenidos de unidades de trabajo.
- Documentación complementaria.
- Direcciones de internet.
- Plataformas educativas.
- Libro de texto.

Relación de unidades y resultados de aprendizaje:

UNIDAD	Nombre	RA	Criterios de evaluación
UD1	La comunicación en las relaciones internacionales	RA2	a), b), c), d), e), f), g), h)
UD2	La negociación internacional	RA3	a), b), c), d), e), f), g), h)
UD3	Contratos internacionales	RA5	a), b), c), d), e), f), g), h)
UD4	Control y organización	RA6	a), b), c), d), e), f), g), h), i)
UD5	Elementos del derecho internacional	RA4	a), b), c)
UD6	Normativa y usos habituales que regulan el comercio internacional	RA4	d), e), f), g)
UD7	Selección de clientes y/o proveedores	RA1	a), b), c), d), e), f), g), h)

EVALUACIÓN CRITERIAL DE LAS COMPETENCIAS. ACTIVIDADES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:

En las siguientes tablas se desarrolla el sistema de evaluación de esta programación, dentro del marco legal de la Orden de 18 de septiembre de 2025, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Se establecerán tres tipos de evaluación:

- ✓ **Evaluación inicial:** Reflejará la situación de partida del alumnado y quedará recogido en Séneca. En este año cobrará especial atención detectar el alumnado con brecha digital.
- ✓ **Dos sesiones de evaluación parcial**: Indicará si se están alcanzando los objetivos educativos, y si hay que introducir correcciones. Se realizará trimestralmente. (una sesión para los grados E)
- ✓ **Dos evaluaciones finales**: Recogerá la situación alcanzada tras las actividades propuestas al finalizar el curso escolar. También recogerá el resultado final de los R.A.

La calificación de la última evaluación previa a la evaluación final FP informará del resultado final del módulo, entendiéndose que una calificación positiva conlleva la superación de todos los resultados de aprendizaje y por consiguiente la superación del módulo.

Tal y como establece el artículo 2.4 de la citada Orden, en virtud de lo establecido del artículo 27.5 y 27.6 del Decreto 147/2025, de 17 de septiembre, en la modalidad presencial y en la parte presencial de la modalidad semipresencial, la evaluación continua de los aprendizajes requerirá la asistencia regular y obligatoria, tanto en el centro docente como en la fase de formación en empresa u organismo equiparado, de al menos el 80 por ciento de la duración total del módulo, ámbito o proyecto, a partir de la fecha en la que el alumnado se haya matriculado.

Así mismo, el artículo 2.7 de la citada Orden establece que la evaluación del alumnado será realizada por el profesorado que imparta cada módulo. Cuando los módulos sean impartidos por personal experto, la persona que ocupe la jefatura de departamento o, en su caso, la persona titular de la dirección del centro docente, compartirá la responsabilidad de la programación didáctica y de la evaluación de tales módulos y ambos firmarán los documentos de evaluación. La calificación final de cada módulo o proyecto se establecerá mediante la aplicación de la ponderación definida en la programación didáctica a los criterios de evaluación asociados a cada una de las actividades formativas desarrolladas a lo largo del proceso de enseñanza-aprendizaje. 8. Cuando los resultados de aprendizaje se adquieran tanto en el centro docente como en la empresa u organismo equiparado, la

evaluación será responsabilidad del personal docente o, en su caso, de la persona experta. En este último supuesto, la evaluación se llevará a cabo conjuntamente con la persona titular de la jefatura de departamento correspondiente o la persona titular de la dirección del centro. La persona encargada de la tutoría dual de empresa colaborará en la evaluación mediante la valoración cualitativa de las actividades desarrolladas en la empresa u organismo equiparado vinculadas a los resultados de aprendizaje que se hayan trabajado conjuntamente entre centro de formación y la empresa u organismo equiparado.

Para poder realizar la formación dual en empresa, el alumnado debe de haber superado los criterios de evaluación correspondientes a la Prevención de Riesgos Laborales, impartidos en el primer trimestre del módulo de Itinerario Personal para la Empleabilidad.

Adicionalmente, en base a la Orden EFD/657/2024 y la Orden EFD/659/2024, ambas de 25 de junio, por las que se determina el currículo y se regulan determinados aspectos organizativos para los ciclos formativos de grado medio y superior respectivamente, el equipo docente podrá adoptar la decisión de que un o una estudiante no se incorpore a la empresa u organismo equiparado, cuando la trayectoria del o de la estudiante sea incompatible con el aprovechamiento del periodo de formación en empresa, por no alcanzar los mínimos establecidos en cuanto a sus competencias profesionales y de empleabilidad. En tal caso, dicho alumnado realizará durante este periodo actividades complementarias y/o de refuerzo de los RA no vinculados a la empresa. Igualmente, obtendrá una calificación provisional hasta tanto no curse los RA correspondientes al periodo de itinerancia en empresa.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

RA1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.			
Criterios de evaluación	**UD**	**% sobre el total**	**Instrumentos evaluación.**
a) Se han utilizado las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales.	7	2	**Prueba escrita. Casos prácticos individuales y grupales.**
b) Se han identificado los principales riesgos internos y externos en las operaciones comerciales internacionales, atendiendo a la rentabilidad y seguridad de la actuación comercial.	7	2	
c) Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales.	7	2	
d) Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos, en función de los objetivos marcados por la organización.	7	2	
e) Se han confeccionado ficheros maestros de clientes y/o proveedores internacionales a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes.	7	3	
f) Se han elaborado informes de la selección de clientes y/o proveedores internacionales en soportes informáticos.	7	2	
g) Se han actualizado las bases de datos y los ficheros de clientes y/o proveedores de forma periódica, según procedimientos basados en la seguridad y la confidencialidad.	7	2	
h) Se han identificado las partes que componen los pliegos de condiciones y las ofertas comerciales en los concursos y licitaciones internacionales.	7	2	
Contenidos del RA 1: Técnicas de búsqueda y selección de clientes y proveedores internacionales. Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación. Las ferias. Las misiones comerciales y los planes sectoriales de promoción exterior. Factores de riesgo internos según rentabilidad y seguridad, cliente y/o proveedor. Factores de riesgo externos según rentabilidad y seguridad, coyuntura y/o mercado. Términos y condiciones comerciales en la negociación internacional con los clientes y proveedores. Selección de proveedores. Proceso de selección, confección de ficheros maestros y elaboración de informes. Selección de clientes. Proceso de selección, confección de ficheros maestros y elaboración de informes. Selección de intermediarios. Licitaciones y concursos internacionales. Componentes de los pliegos de condiciones y ofertas comerciales. Utilización de bases de datos. Sistemas CMR y ERP.			
Evaluación: 1ª final	**Objetivos generales**: ñ) o) p) q) r) s) t) u) v) w)		
El resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 como media de sus criterios.			

RA2. Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.			
Criterios de evaluación	**UD**	**% sobre el total**	**Instrumentos de evaluación.**
a) Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional.	1	2	**Prueba escrita. Casos prácticos individuales y grupales.**
b) Se han identificado las principales normas de comunicación verbal y no verbal de las diversas culturas.	1	2	
c) Se han planificado las fases que componen una entrevista personal.	1	2	
d) Se han elaborado documentos escritos basados en propuestas de información por parte de un cliente, agente o proveedor en el que se observe el tratamiento adecuado al país.	1	2	
e) Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor.	1	2	
f) Se han elaborado documentos con los puntos clave que hay que tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor	1	2	
g) Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales.	1	4	
h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.	1	2	
Contenidos del RA 2: Técnicas de comunicación en la negociación internacional. Fuentes de información sobre comercio internacional. Tipos de información y organismos para la información. Medios y sistemas de comunicación internacionales. La carta comercial. El presupuesto y el pedido. Reglas de la comunicación telefónica. La comunicación verbal escrita y oral. Normas según las diversas culturas. La comunicación no verbal. Normas según las diversas culturas. Entrevistas y reuniones. Planificación de fases. Protocolo internacional. Nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Soportes informáticos y aplicación para la elaboración de documentos comerciales.			
Evaluación: 1ª	**Objetivos generales**: ñ) o) p) q) r) s) t) u) v) w)		
El resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 como media de sus criterios.			

RA3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.			
Criterios de evaluación	**UD**	**% sobre el total**	**Instrumentos de evaluación.**
a) Se han identificado los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de productos y/o la prestación de servicios en operaciones internacionales.	2	2	**Prueba escrita. Casos prácticos individuales y grupales.**
b) Se han programado las diferentes etapas del proceso de negociación en una operación de compraventa internacional.	2	2	
c) Se han utilizado las principales técnicas de negociación internacional en las operaciones de compraventa internacional.	2	2	
d) Se ha utilizado la terminología comercial habitual en el ámbito internacional en las operaciones de compraventa internacional.	2	2	
e) Se han conocido las características más relevantes de los negociadores de diferentes culturas.	2	3	
f) Se ha elaborado un plan para iniciar negociaciones en el que se tenga en cuenta la idiosincrasia, normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor.	2	3	
g) Se han definido los principales parámetros y los límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales.	2	2	
h) Se han realizado informes que recojan los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.	2	2	
Contenidos del RA 3: Constitución de la oferta y la demanda de productos y/o servicios en las operaciones internacionales. Factores. El margen de la negociación. Límites y posiciones. Preparación de la negociación internacional. Terminología comercial. Técnicas de negociación internacional. Etapas del proceso de negociación. Toma de contacto. Preparación. Encuentro. Propuesta. Discusión. Cierre. Desarrollo de la negociación internacional. Consolidación de la negociación internacional. Seguimiento de acuerdos. Elementos culturales en la negociación internacional. Estilos nacionales de negociación comercial en diferentes países: anglosajón, francés, alemán, nipón, chino, norteamericano, hispanoamericano y árabe, entre otros. Factores de éxito en una negociación internacional. Definición de límites en la configuración de la oferta. Utilización de procesadores de texto. Elaboración de informes. Programas de presentaciones gráficas.			
Evaluación: 1ª	**Objetivos generales**: ñ) o) p) q) r) s) t) u) v) w)		
El resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 como media de sus criterios.			

RA4. Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.			
Criterios de evaluación	**UD**	**% sobre el total**	**Instrumentos de evaluación.**
a) Se han identificado las fuentes jurídicas que regulan la contratación internacional.	5	2	**Prueba escrita. Casos prácticos individuales y grupales.**
b) Se ha caracterizado el valor jurídico de los convenios internacionales, de los organismos internacionales y de los usos uniformes en la contratación internacional.	5	2	
c) Se ha identificado la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los contratos internacionales de compraventa.	5	2	
d) Se han analizado las condiciones y obligaciones derivadas de la utilización de los incoterms en las operaciones de comercio internacional.	6	3	
e) Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales.	6	2	
f) Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional.	6	2	
g) Se han analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internacionales.	6	3	
Contenidos del RA 4: Regulación de la compraventa internacional. Identificación de las fuentes jurídicas. Instrumentos de armonización, Lex Mercatum. Los principios UNIDROIT. Los convenios internacionales en la contratación internacional. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional. Negociación de los incoterms. El arbitraje internacional. Ventajas. Procedimiento. Concursos y licitaciones internacionales. Definición y características.			
Evaluación: 2ª	**Objetivos generales**: ñ) o) p) q) r) s) t) u) v) w)		
El resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 como media de sus criterios.			

RA5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.			
Criterios de evaluación	**UD**	**% sobre el total**	**Instrumentos de evaluación.**
a) Se han identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias.	3	2	**Prueba escrita. Casos prácticos individuales y grupales.**
b) Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales.	3	2	
c) Se han elaborado las cláusulas de un precontrato de una operación comercial internacional, aplicando la normativa de contratación internacional.	3	2	
d) Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del incoterm acordado en el contrato de compra venta internacional.	3	2	
e) Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan.	3	2	
f) Se han caracterizado los modelos documentales que representan los contratos mercantiles internacionales.	3	2	
g) Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional.	3	2	
h) Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.	3	2	
Contenidos del RA 5: El contrato de compraventa internacional. Partes, elementos y cláusulas del contrato de compraventa internacional. Características. Requisitos formales y perfeccionamiento. Elaboración del clausulado del precontrato. Aplicación del incoterm en el contrato de compraventa internacional. Derechos y obligaciones derivados. Tipos de contratos mercantiles internacionales. Modelos documentales. Los contratos de intermediación comercial, de cooperación empresarial, de suministro, prestación de servicios y resultado. Tipologías y clausulados específicos. Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales. Aplicaciones informáticas en la redacción del clausulado de un contrato mercantil internacional.			
Evaluación: 1ª		**Objetivos generales:** ñ) o) p) q) r) s) t) u) v) w)	
El resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 como media de sus criterios.			

RA6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.			
Criterios de evaluación	**UD**	**% sobre el total**	**Instrumentos de evaluación.**
a) Se ha organizado el proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales, utilizando sistemas de comunicación e información.	4	2	**Actividades duales**
b) Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado.	4	2	
c) Se han caracterizado los informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos.	4	2	
d) Se han elaborado ratios específicos de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos.	4	2	
e) Se han elaborado planes de actuación que induzcan a la motivación, perfeccionamiento y metodología de la fuerza de ventas propia o de distribuidores.	4	2	
f) Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional.	4	2	
g) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos.	4	1	
h) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos y servicios realizados a un proveedor internacional, utilizando sistemas y programas informáticos.	4	1	
i) Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.	4	1	
Contenidos del RA 6: Organización de operaciones de compraventa internacional. Fuerza de ventas. Distribuidores y agentes comerciales. Análisis de la situación del mercado. Localización de problemas, oportunidades y tendencias. Determinación de informes empleando programas informáticos de clientes, proveedores y agentes comerciales. Ratios de control de operaciones internacionales utilizando programas informáticos específicos. Técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas. Control de calidad de operaciones internacionales. Definición del proceso de control de los pedidos a través de la utilización de sistemas y programas informáticos. Pedidos de clientes y pedidos a proveedores. Sistemas de información y control de incidencias en operaciones de control internacional.			
Evaluación: 2ª	**Objetivos generales**: ñ) o) p) q) r) s) t) u) v) w)		
El resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 como media de sus criterios.			

ACTIVIDADES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:

En las tablas se desarrollan los que van a ser usados por el docente en el módulo.

Actividad de evaluación	**Técnicas de evaluación**	**Instrumentos de evaluación**
Prueba escrita	Escrita	Plantilla corrección
Caso práctico	Ejecución práctica	Rúbricas
Exposición oral	Observación directa	Guía de Evaluación
Trabajo grupal	Observación directa	Observación

ESTRUCTURA DEL MÓDULO POR RA:

RESULTADO DE APRENDIZAJE	%	HORAS	FORMACIÓN
RA2. Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.	17%	12	**PFI**
RA3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	14%	15	**PFI**
RA5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.	19%	15	**PFI**
RA6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.	17%	24	**PFPD**
RA4. Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.	18%	15	**DC**
RA1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.	15%	15	**DC**
TOTALES	**100%**	**96**	

Leyenda:

PFI- Plan de Formación Inicial en el Centro.
PFPD- Plan de FP DUAL.
DC - Docencia en el Centro de Estudios.

RELACIÓN DE EMPRESAS Y ACTIVIDADES:

Esta información quedará recogida en el Programa Formativo en empresa u organismo equiparado del Grado Superior de Comercio Internacional, que el profesorado elaborará en colaboración con las empresas implicadas en la modalidad DUAL.

RÚBRICA EVALUACIÓN DUAL PARA ESTE MÓDULO

Evaluación del desempeño, a cumplimentar por el tutor laboral.

RA/CE	**DESCRIPTOR DE LOGRO**	**superado**	**no superado**
6 a)	Utiliza sistemas de comunicación e información para la organización del proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales		
6 b)	Analiza la situación del mercado		
6 c), d), e)	Utiliza programas informáticos para elaboración de informes y utilización de ratios de control		
6 f), g), h)	Define métodos de control en el desarrollo de la comercialización		
6 i)	Identifica las incidencias ocurridas		

La calificación corresponde al profesorado responsable del módulo.

EVALUACIÓN ALTERNATIVA.

El porcentaje de faltas de asistencia, justificadas e injustificadas, que originan la **imposibilidad de aplicación de los instrumentos de evaluación ordinaria** se establece en el 20% del total de horas lectivas de todo el curso de la materia o módulo, según queda recogido en el Plan de Centro.

En el presente módulo, el número de horas sería 96 horas al año. Esto corresponde a 8 horas en el primer trimestre, 6 horas en el segundo trimestre y 8 en el tercero. El alumnado será apercibido por vía oficial cuando supere el 10% de las faltas injustificadas; esto corresponde a 4 horas en el primer trimestre, 3 horas en el segundo trimestre y 4 horas en el tercero.

El alumnado que supere estos límites tendrá una evaluación alternativa según se explica en el siguiente apartado.

Para estos casos las competencias no superadas deberán superarse mediante la realización de una prueba teórico-práctica de los resultados de aprendizaje no alcanzados y la realización de las prácticas correspondientes.

La evaluación alternativa para los estudiantes que no realizarán la formación Dual en la empresa se realizará: Prueba objetiva / examen único durante el periodo asignado.

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

Después de cada evaluación, el alumno tendrá la posibilidad de recuperar las unidades o RA que no haya superado. Para ello, si el alumno no ha superado la prueba objetiva, podrá realizar una nueva y/o, en caso de no haber cumplido con las condiciones establecidas para superar la evaluación relacionadas con **los casos prácticos** individuales, podrá realizar **nuevos casos** asociadas a los criterios de evaluación que no se hubieran superado en tareas anteriores.

Los alumnos/as que no superen alguna de las evaluaciones periódicas, dispondrán de parte del mes de junio para realizar los casos prácticos individuales de recuperación correspondientes y que dependerá de las situaciones concretas de cada uno de ellos. Entre los casos prácticos individuales de recuperación se podrán realizar pruebas objetivas, entrega de trabajos y **casos prácticos relacionados con criterios de evaluación** no presentadas durante el curso escolar y/o cualquier otro instrumento que, en su momento, se considere oportuno y se ajuste a la normativa vigente en tema de evaluación.

Asimismo, para los alumnos que soliciten la oportunidad de mejorar sus resultados, se dispondrá de parte del mes de junio para realizar las pruebas objetivas y casos prácticos relacionados con los criterios de evaluación cuya calificación pretendan mejorar. Asimismo, el profesor se reserva la posibilidad de emplear cualesquiera otros instrumentos que, en su

momento, se considere oportuno y se ajuste a la normativa vigente en tema de evaluación.

Como recoge el Plan de Centro, que a su vez se acoge a la normativa de referencia, la evaluación será continua y por módulos. Además, en modalidades presenciales como esta, requiere de la asistencia regular a clase y la participación en las actividades programadas. La falta de asistencia a clase de modo reiterado implica, por tanto, la imposibilidad de la aplicación correcta de los criterios de evaluación y la propia evaluación continua.

En este caso, se ha previsto un mecanismo para evaluar al estudiante que no asiste regularmente durante un periodo dado, ya sea en un trimestre o en varios. Según cada caso particular, puede consistir en entregar una serie de tareas en unas fechas determinadas, una prueba escrita **y otros instrumentos**. En ningún caso el alumnado puede perder el derecho a ser evaluado.

Por lo tanto, según lo descrito anteriormente, el alumno/a que se vea en tal circunstancia, será en primer lugar advertido de que su ausentismo se acerca al límite arriba referido. De continuar hasta superarlo, el alumno se evaluará en el mes de junio tal y como se ha explicado.

Las pruebas objetivas tienen carácter eliminatorio y la nota final será la media ponderada de las evaluaciones siempre que estas se hayan superado.

En caso de no superar la evaluación final, el módulo quedará suspenso completamente (en todas sus evaluaciones).

INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL AL CURRÍCULO.

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 de los alumnos llega al ciclo. Por otro lado, se promoverá la investigación de la digitalización aplicada al sector (robótica, Big Data, Inteligencia Artificial…).

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ALUMNADO CON N.E.A.E.

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 este 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.

Atención a alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo.

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.

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.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES RELACIONADAS CON ESTE MÓDULO.

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.

AUTOEVALUACIÓN

En cuanto a la **evaluación del proceso de enseñanza**, el Decreto 436/2008 de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional Inicial que forma parte del sistema educativo, en su capítulo CI, Evaluación y titulación, establece que: *"El profesorado tendrá la obligación de evaluar tanto los aprendizajes del alumnado como los procesos de enseñanza y su propia práctica docente"*.

Por ello, se ve necesaria la realización de una evaluación trimestral en la que se recoja la diferencia entre la previsión y la impartición de las unidades de trabajo con el objetivo de realizar los ajustes necesarios en cuanto a la programación y a la metodología.

Por otro lado, además de la observación continua, se realizará una encuesta al alumnado con el objetivo de poner en marcha, en caso de considerarse necesario, medidas que mejoren mi labor como docente y beneficien, por tanto, el proceso de enseñanza-aprendizaje del alumnado.

octubre 2026