

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	2021/2022

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM02	Comercio internacional	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0824	Negociación internacional	2021/2022	0	132	0
MP0824_12	Contratación internacional	2021/2022	0	60	0
MP0824_22	Proceso de negociación internacional	2021/2022	0	72	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	LORENA ABREU LÓPEZ, YOLANDA MARÍA ÁLVAREZ NÚÑEZ (Subst.)
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión departamento

2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0824_12) RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional
(MP0824_22) RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais
(MP0824_22) RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados
(MP0824_12) RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais
(MP0824_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización
(MP0824_22) RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_12) CA1.1 Identifícanse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional
(MP0824_12) CA1.2 Caracterízase o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional
(MP0824_22) CA1.2 Identifícanse os principais riscos internos e externos nas operacións comerciais internacionais, atendendo á rendibilidade e a seguridade da actuación comercial
(MP0824_22) CA1.3 Identifícanse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais
(MP0824_12) CA1.3 Identifícase a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda
(MP0824_22) CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización
(MP0824_12) CA1.5 Identifícanse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias
(MP0824_22) CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos
(MP0824_12) CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional
(MP0824_22) CA1.7 Actualizáronse as bases de datos e os ficheiros de clientela e/ou provedores/as de xeito periódico segundo procedementos baseados na seguridade e a confidencialidade
(MP0824_22) CA1.8 Identifícanse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais
(MP0824_22) CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais
(MP0824_12) CA2.1 Identifícanse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais
(MP0824_22) CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional
(MP0824_22) CA2.2 Identifícanse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
(MP0824_12) CA2.3 Identifícanse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional
(MP0824_22) CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_12) CA2.4 Identifícaronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan
(MP0824_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais
(MP0824_22) CA3.1 Identifícaronse os factores esenciais que conforman a oferta e a demanda de produtos e/ou prestación de servizos en operacións internacionais
(MP0824_22) CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional
(MP0824_22) CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
(MP0824_22) CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información
(MP0824_22) CA4.2 Identifícaronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado
(MP0824_22) CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescrites/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos
(MP0824_22) CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional
(MP0824_22) CA4.7 Definiuse o proceso de control que deben seguir os pedidos realizados pola clientela e/ou a provedores/as internacionais, utilizando sistemas e programas informáticos
(MP0824_22) CA4.8 Identifícaronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0824_12) RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional
(MP0824_22) RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais
(MP0824_22) RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados
(MP0824_12) RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais
(MP0824_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización
(MP0824_22) RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais
(MP0824_12) CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional
(MP0824_22) CA1.5 Confeccionáronse ficheiros mestres de clientela e/ou provedores/as internacionais a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela
(MP0824_12) CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional

Criterios de avaliación do currículo

(MP0824_12) CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais
(MP0824_12) CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional
(MP0824_22) CA2.4 Elaboráronse documentos escritos baseados en propostas de información por parte dun/dunha cliente/a, axente ou provedor/ora no que se observe o tratamento adecuado ao país
(MP0824_22) CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor
(MP0824_12) CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional
(MP0824_22) CA2.6 Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as
(MP0824_12) CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas na redacción das cláusulas tipo do contrato mercantil internacional
(MP0824_22) CA2.7 Utilizáronse soportes informáticos ou de novas tecnoloxías para a elaboración e a transmisión de documentos comerciais derivados de comunicacións escritas entre as partes
(MP0824_22) CA2.8 Utilizáronse as novas tecnoloxías da información e comunicación nos procesos de comunicación con operadores internacionais
(MP0824_22) CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional
(MP0824_22) CA3.4 Utilizouse a terminoloxía comercial habitual no ámbito internacional a partir dunha operación claramente identificada
(MP0824_22) CA3.6 Elaborouse un plan para iniciar negociacións no que se teña en conta a idiosincrasia, as normas, o protocolo e os costumes do país do/a cliente/a e/ou do/a provedor/ora
(MP0824_22) CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional
(MP0824_22) CA3.8 Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos
(MP0824_22) CA4.4 Elaboráronse razóns específicas de evolución e rendibilidade das vendas, utilizando programas informáticos específicos
(MP0824_22) CA4.5 Elaboráronse plans de actuación que induzan á motivación, o perfeccionamento e a metodoloxía da forza de vendas propia ou de distribuidores/as

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Mínimos exixibles:

- Saber aplicar os distintos INCOTERMS nas adecuadas situacións (compraventas comerciais nacionais e internacionais)
- Coñecer os distintos tipos de contratación internacional.
- Coñecer e identificar os distintos tipos e estilos de negociación.
- Aplicar as técnicas de comunicación verbal e non verbal na negociación internacional.
- Redactar correctamente documentos empresariais e comerciais.
- Aplicar correctamente os criterios de selección de provedores.

Criterios de cualificación:

A nota final será o resultado de calcular a media aritmética entre as notas de ambas probas (primeira parte: teórica e segunda parte: práctica).

No caso de que a nota sexa unha fracción decimal, resolverase do seguinte xeito:

- Para fracción superiores ó 5: se redondeará por exceso
- Para fracción igual ou inferior a 5: se redondeará por defecto
- Se a nota resultante fose entre 4 e 5: non se aplica redondeo e sempre se porá unha nota de 4.

Somentes calcularase a media aritmética en caso de que ambas partes da proba estén aprobadas (nota igual ou superior a 5).

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

A primeira parte da proba de avaliación constará dun exame tipo test de 50 preguntas, con 4 opcións de respostas e únicamente unha resposta correcta, sobre os contidos da asignatura, puntuado sobre 10 puntos, onde a puntuación será a seguinte:

- Cada pregunta ben repostada = + 0,20
- Cada pregunta mal repostada = - 0,15
- Cada pregunta non repostada = 0

Nesta primeira parte, será necesario acadar una nota mínima dun 5 sobre 10 para poder superala.

Soamente se poderá acceder á 2ª parte da proba unha vez superada a primeira.

4.b) Segunda parte da proba

A segunda parte da proba de avaliación constará dunha serie de supostos teórico-prácticos.

Para superala proba e o módulo, será necesario acadar unha nota mínima de 5 sobre 10.

A nota final do módulo, será a media aritmética das dúas partes da proba.