

1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019669	Armando Cotarelo Valledor	Vilagarcía de Arousa	2019/2020

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 xeral-ordinario

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0824	Negociación internacional	2019/2020	5	132	158
MP0824_12	Contratación internacional	2019/2020	5	60	72
MP0824_22	Proceso de negociación internacional	2019/2020	5	72	86

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA JOSÉ PORTELA CHAPELA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión equipo directivo



2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

A sociedade na que vivimos está inmersa nun proceso de desenvolvemento e cambio constante. Este proceso de cambio continuo require de importantes reformas a tódolos niveis: social, económico, educativo, laboral...No eido laboral, a sociedade actual vive un momento de crecemento tecnolóxico continuo, o que se reflicte na aparición de nova maquinaria e industria. Sen embargo, existe unha elevada taxa de desemprego, especialmente entre os xóvenes, e grandes dificultades para acadar un emprego estable. É crecente a precariedade laboral, fruto da crise e das últimas reformas. Neste contorno socioeconómico, é imprescindible formar a traballadores altamente cualificalos e orientalos, do mellor xeito posible, cara a súa inserción laboral.

Vilagarcía de Arousa, situada na bisbarra do Salnés, provincia de Pontevedra, é un dos núcleos de poboación máis importantes de Galicia en canto a número de habitantes. O porto de Vilagarcía de Arousa, un dos máis importantes de Galicia, é un destacado piar da economía do concello e tamén da bisbarra. Os sectores productivos de Arousa están fondamente vinculados ao mar, cunha importancia destacada das actividades de pesca e marisqueo, cun peso social importante das confrarías de pescadores e entes vinculados a este sector.

No concello, a actividade industrial repártese entre os polígonos industriais do Pousadoiro, Trabanda Badiña e Rubiáns. O polígono industrial do Pousadoiro, emprazado entre os concellos de Vilagarcía e Caldas de Reis, conta con quince empresas instaladas, estando actualmente pendente dunha ampliación. As empresas deste polígono pertencen os sector do metal, naval, papel e cartón, fundamentalmente. O polígono industrial de Tabanca Badiña ten instaladas vintetrés empresas adicadas á comercialización de suministros industriais, produtos químicos e ao transporte de viaxeiros. Na área de Rubiáns concéntranse do sector da construción e afíns.

O IES Armando Cotarelo Valledor, situado na parroquia de Sobradelo, en Vilagarcía de Arousa, conta actualmente cunha variada e ampla oferta educativa, que vai dende a ESO, ata ciclos formativos de Formación Profesional. O centro imparte estudos de ESO e tamén de Bacharelato (diurno e nocturno). A oferta na Formación Profesional céntrase en ciclos formativos de grao básico, medio e superior das familias profesionáis de Administración e Xestión, Comercio e Márketing e Informática e Comunicacions.

Este IES colabora actualmente con outros centros da xeografía local e incluso nacional e internacional a través de divesos proxectos, intercambios e competicións deportivas. Entre outros proxectos está a revista O Larchán e o programa TEI, implantado dende o curso 2015/2016, que ten como obxectivo a mellora da integración escolar e unha escola inclusiva e sin violencia.

O Módulo profesional de Negociación Internacional busca preparar ao alumnado para adaptarse á realidade socioeconómica actual e á necesidades de cualificación, coñecementos e habilidades que require o mercado laboral. A formación que propón oo módulo é polivalente para que o alumnado poda insertarse con éxito nun esixente e competitivo mundo de traballo. Búscase a evolución individual do alumnado e a socialización necesaria para incorporarse como cidadáns activos na sociedade actual. É importante que o alumnado coñeza as diferentes opcións profesionáis que se lle ofrecen en función do ciclo formativo elixido. É imprescindible conseguir que o alumnado teña coñecemento de sí mesmo e das súas posibilidades, para así fixarse unhas metas e uns obxectivos que podan alcanzar.

A competencia xeral do título de técnico superior en Comercio Internacional ven establecida no artigo 4 do Decreto 90/2016, de 19 de maio polo que se establece o currículo do ciclo formativo de grao superior correspondente ao título de técnico superior en comercio internacional, e consiste en planificar e xestionar os procesos de importación e exportación, e de introdución e expedición de mercadorías, aplicando a lexislación, no marco dos obxectivos e dos procedementos establecidos. O artigo 5 da mesma norma establece as competencias profesionáis, personáis e sociáis do título. En canto ao contorno profesional, o artigo 7 do citado Decreto establece: " As persoas que obteñan este título han exercer a súa actividade en empresas

de calquera sector produtivo, nomeadamente do sector do comercio e márketing público e privado, realizando funcións de planificación, organización, xestión e asesoramento de actividades de comercio internacional.

Trátase de traballadores e traballadoras por conta propia que xestionan a súa empresa, realizando actividades de comercio internacional, ou por conta allea, que exercen a súa actividade no departamento de comercio internacional dentro dos subsectores de:



Industria, comercio e agricultura, no departamento de comercio internacional.
Entidades financeiras e de seguros, no departamento de exterior.
Empresas intermediarias no comercio internacional, como axencias transitarias,
axencias comerciais, empresas consignatarias, axencias de alfándegas, empresas de asesoramento comercial e xurídico, etc.
Empresas importadoras, exportadoras e distribuidoras-comercializadoras.
Empresas de loxística e transporte.
Asociacións, institucións, organismos e organizacións non gobernamentais".

No parágrafo 2 do mesmo artigo 7 establécese:

"As ocupacións e os postos de traballo máis salientables son os seguintes:

Técnico/a en comercio exterior.
Técnico/a de operacións exteriores de entidades financeiras e de seguros.
Técnico/a en administración de comercio internacional.
Asistente ou adxunto/a de comercio internacional.
Axente de comercio internacional.
Técnico/a de márketing internacional.
Técnico/a de márketing dixital internacional.
Técnico/a de venda internacional.
Asistente ao departamento de operacións comerciais internacionais.
Transitario/a.
Consignatario/a de buques.
Operador/ora loxístico/a.
Xefe/a de almacén.
Técnico/a en loxística do transporte.
Coordinador/ora loxístico/a.
Técnico/a en loxística inversa"

Outra Normativa:

Lei Orgánica 2/2006, de 3 de maio, de Educación

Decreto 114/2010 polo que se regula o desenvolvemento, a avaliación e a acreditación académica do alumnado de ensinanzas de formación profesional inicial

Esta programación foi elaborada para un IES situado en un entorno cun nivel cultural e socioeconómico medio e con condicións axeitadas en instalacións, espazos e recursos, en xeral. Os alumnos do ciclo superior en comercio internacional teñen idades comprendidas entre os 16 e os 30 anos e proveñen, maioritariamente, do Bacharelato. Todos estes obxectivos propostos vanse a conseguir co desenvolvemento da programación que se expón a continuación.



3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	A contratación internacional	Visión global do sistema e normativa aplicable dentro do comercio internacional	15	9
2	Os incoterms	Visión global do funcionamento dos incoterms	25	16
3	Elaboración de contratos internacionais	Como redactar os distintos tipos de contratos a nivel internacional	20	13
4	O arbitraje internacional	Visión global do tratamento dos conflitos na contratación internacional	12	7
5	Selección de cliente e/ou provedores	Visión global dos criterios de selección de clientes, provedores e intermediarios	20	13
6	O proceso de comunicación	Os medios e sistemas de comunicación internacionais	21	13
7	O proceso de negociación	O pasos a seguir para o éxito no proceso de negociación	30	19
8	Os acordos contractuais internacionais	Planificación do desenvolvemento e control dos acordos contractuais internacionais	15	10



4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	A contratación internacional	15

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional	NO

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícanse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional
CA1.2 Caracterízase o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional
CA1.3 Identifícase a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda

4.1.e) Contidos

Contidos
Regulación da compravenda internacional.
Instrumentos de harmonización: Lex Mercatum.
Principios Undroit: convenios de Viena e Roma.
Convenios internacionais.
Regras da Cámara de Comercio Internacional.



4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Os incoterms	25

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional	NO
RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais	NO

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional
CA2.3 Identifícanse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional

4.2.e) Contidos

Contidos
Incoterms.



4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Elaboración de contratos internacionais	20

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional	NO
RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais	NO

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.5 Identifícanse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias
CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais
CA2.1 Identifícanse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais
CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional
CA2.4 Identifícanse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan
CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais
CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional
CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas na redacción das cláusulas tipo do contrato mercantil internacional

4.3.e) Contidos

Contidos
Contrato de compravenda internacional, de intermediación comercial, de cooperación empresarial, de subministración, e de prestación de servizos e resultado.
Contratación mediante concursos ou licitacións internacionais.
Modificación e extinción dos contratos.
Usos habituais nos modelos de contratación internacional.



4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	O arbitraje internacional	12

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional	NO

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional
CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional

4.4.e) Contidos

Contidos
Sistemas de resolución de controversias: arbitraje.



4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	Selección de cliente e/ou provedores	20

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais	SI

4.5.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais
CA1.2 Identificáronse os principais riscos internos e externos nas operacións comerciais internacionais, atendendo á rendibilidade e a seguridade da actuación comercial
CA1.3 Identificáronse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais
CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización
CA1.5 Confeccionáronse ficheiros mestres de clientela e/ou provedores/as internacionais a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela
CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos
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
CA1.8 Identificáronse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais
CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais

4.5.e) Contidos

Contidos
Instrumentos promocionais de apoio á exportación.
Factores de risco internos (clientela e provedores/as) e externos (conxuntura e mercado).
Licitacións e concursos internacionais.
Selección de provedores/as, clientela e intermediarios/as.
Emprego de soportes informáticos para informes e resultados de selección.



4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	O proceso de comunicación	21

4.6.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados	SI

4.6.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional
CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional
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
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
CA2.6 Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as
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
CA2.8 Utilizáronse as novas tecnoloxías da información e comunicación nos procesos de comunicación con operadores internacionais

4.6.e) Contidos

Contidos
Fontes de información sobre comercio internacional.
Medios e sistemas de comunicación internacionais: tradicionais e TIC.
Proceso de comunicación.
Comunicación verbal e non verbal.
Entrevista.
Relacións públicas.
Protocolo internacional.
Emprego de soportes e ferramentas informáticas ao respecto. Sistemas EDI e outros.



4.7.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
7	O proceso de negociación	30

4.7.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización	SI

4.7.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA3.1 Identifícanse os factores esenciais que conforman a oferta e a demanda de produtos e/ou prestación de servizos en operacións internacionais
CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional
CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional
CA3.4 Utilizouse a terminoloxía comercial habitual no ámbito internacional a partir dunha operación claramente identificada
CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
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
CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional
CA3.8 Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos

4.7.e) Contidos

Contidos
Etapas do proceso de negociación: preparación, desenvolvemento e consolidación da negociación internacional.
Técnicas de negociación internacional.
Diferenzas entre negociación nacional e internacional.
Elementos culturais na negociación internacional.
Estilos nacionais de negociación comercial en diferentes países: anglosaxón, francés, alemán, nipón, chinés, norteamericano, hispanoamericano, árabe, etc.
Factores de éxito nunha negociación internacional.
Emprego de programas informáticos ao respecto (procesadores de texto, táboas, presentacións gráficas, etc.).



4.8.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
8	Os acordos contractuais internacionais	15

4.8.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes	SI

4.8.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información
CA4.2 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado
CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescritores/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos
CA4.4 Elaboráronse razóns específicas de evolución e rendibilidade das vendas, utilizando programas informáticos específicos
CA4.5 Elaboráronse plans de actuación que induzan á motivación, o perfeccionamento e a metodoloxía da forza de vendas propia ou de distribuidores/as
CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional
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
CA4.8 Identificáronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional

4.8.e) Contidos

Contidos
Organización de operacións de compravenda internacional.
Técnicas de motivación, perfeccionamento e temporalización da rede de vendas, axentes, distribuidores/as e provedores/as internacionais.
Control de operacións internacionais: razóns de control, calidade e informes de seguimento.
Sistemas de información e control de incidencias en operacións de control internacional.
Emprego de programas informáticos ao respecto.



5. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

CONTENIDOS MÍNIMOS

1. Identifícanse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional
2. Identifícase a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda
3. Identifícanse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional
4. Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais
5. Identifícanse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais
6. Identifícanse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan
7. Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional
8. Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional
9. Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización
10. Confeccionáronse ficheiros mestres de clientela e/ou provedores/as internacionais a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela
11. Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais
12. Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional
13. Identifícanse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
14. Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional
15. Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as
16. Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional
17. Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
18. 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
19. Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos
20. Identifícanse problemas, oportunidades e tendencias do mercado
21. Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescrites/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos
22. Identifícanse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

Os instrumentos cos que se pretende avaliar o proceso de aprendizaxe terán en conta as características, intereses e capacidades do alumnado, escollendo actividades que faciliten o aprendizaxe por descubrimento

A nota trimestral calcularase, en base a 3 conceptos, da seguinte maneira:

- Probas obxetivas. (examen) :Ponderando un 70% da nota final

Realizarase un control ao rematar cada trimestre. As probas escritas necesitarán una nota mínima de 5 sobre 10 para ser superadas e serán cualificadas en función da corrección nas respostas. Poderase rebaxar ata un máximo de un 10% a nota da proba escrita por motivos de ortografía. O desconto computarase a razón 0,10 puntos por falta de ortografía, non contabilizando as repetidas.



- Traballos e actividades : Ponderando un 20% da nota final.

Os traballos e actividades valoraranse do seguinte xeito:

Realiza os exercicios e actividades propostas na aula, con boa presentación, aportando esforzo, información axeitada, e expoñendo a súa opinión cun análise crítico e persoal: (A valoración será de 0 a 10)

- Actitud: Ponderando un 10% da nota final

Valorarase do seguinte xeito:

Escoita as opinións do equipo de traballo e das exposicións dos outros grupos, compañeiras e compañeiros, atendendo e participando cunha actitude proactiva, positiva, e amosando interese (entre 0 e 10)

A nota final do módulo será a media das notas finais das avaliacións.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

O finalizar o último trimestre farase un examen de recuperación para os que teñan suspenso o módulo; neste exame recuperarán so as avaliacións pendentes. Esta proba ponderará un 70%, respetando as notas trimestrais acadadas polas actividades e a actitude da avaliación correspondente á recuperación.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

O alumnado perde o dereito á avaliación continua do módulo con faltas de asistencia do 10%. Para os efectos da determinación da perda de avaliación continua, o profesorado valorará as circunstancias persoais e laborais do alumno na xustificación desas faltas (Orde do 12 de xullo de 2011).

A efectos da perda da avaliación continua, non se considerarán xustificadas aquelas faltas que:

- Implican a imposibilidade manifesta de asistencia habitual e continuada ao centro
- Causas sobrevidas durante o curso que se vaian a manter un período prolongado de máis de 30 días lectivos.

Para o alumnado que perdesse o dereito á avaliación continua realizarase un examen final no mes de xuño. A esta proba poderá asistir o alumnado que non superase o módulo na recuperación ou que perdesse a avaliación continua por faltas de asistencia. O resultado de esta proba será o 100% da nota, e deberá ser igual ou superior a 5.

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

O marco máis axeitado para valorar e avaliar a programación son a posta en práctica na aula e as xuntas de departamento.

É precisa una valoración colectiva con apartacións desde diferentes perspectivas.

A reconsideración da programación debe estar baseada coa maior cantidade de datos obxectivos posible; consideráranse entre outros:

- As horas asignadas a cada unidade didáctica.
- A extensión dos contidos impartidos en relación cos previstos.
- O grado de consecución por parte do alumnado dos obxectivos previstos e da competencia acadada.
- O grado de consecución das metas fixadas polo profesor/a no exercicio da súa actividade profesional.
- Os resultados das avaliacións externas e internas.



- A valoración do que atinxe á metodoloxía e recursos didácticos empregados fundada na reaccións dos alumnos/as durante a explicación e no traballo na clase.
Os posibles cambios formais levaríanse a cabo preferiblemente na programación do curso inmediatamente seguinte e, de ser o caso e por razóns relevantes e urxentes, nos meses de xaneiro, ou abril do propio curso no que se detecte a necesidade de modificar algún aspecto acordado polo Departamento.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Realízase durante o mes de outubro e terá como obxectivo avaliar cal é o estado de coñecementos e habilidades individuais dos alumnos e identificar posibles dificultades de aprendizaxe e problemas de comportamento. O equipo docente, pode adoptar decisións comúns cando así o requira a dinámica do grupo de alumnos.

No mes de outubro o equipo docente levará a cabo esta sesión de avaliación inicial do alumnado á que se fai referencia na Orde de 12 de xullo de 2011, que servirá de base para adaptar a proposta curricular, planificar e programar as actividades de cada módulo, así como reorientar e situar ao alumnado.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

O reforzo educativo ha de ter como obxectivo conseguir un ensino máis adaptado a cada alumno/a de modo que poida desenvolver ao máximo todas as súas capacidades, non facendo fincapé exclusivamente nos aspectos intelectuais e de coñecemento senón tendo en conta tamén os de axuste persoal, emocional e social.

As incluídas na estrutura da aula:

Este tipo de estratexias non modifica a organización do Centro nin do ciclo nin do nivel, concrétese dentro da aula. É, por tanto, fácil de realizar no sentido de que non require contar con máis medios persoais que o profesor da aula e nalgúns casos, os profesores que contan con horario destinado ao reforzo educativo.

Medidas tales como:

1.- Estratexias de Programación:

-Establecer, con claridade, os obxectivos mínimos a conseguir por todo o grupo

-Preparar actividades sobre un mesmo contido de repaso, de reforzo e de profundización variando o grao de dificultade e o tipo de procesos que se pon en xogo.

2.- Estratexias de Recursos Materiais:

-Banco de recursos con materiais que permitan realizar actividades de repaso, reforzo e profundización.

3.- Estratexias Espaciais.

-Localización do alumnado no sitio máis adecuado tendo en conta as súas características.

-Localización das mesas en función do tipo de actividade que se vaia a realizar.

- Realización de tarefas de consulta, de reforzo, traballo independente, de ordenador, etc.

Estratexias Persoais:

-Axuda entre iguais: Tutoría entre alumnos: un alumno, considerado experto nunha habilidade ou contido determinados, instrúe ou axuda a outros que non o dominen.

-Aprendizaxe cooperativa: grupos heteroxéneos de alumnos que teñen o obxectivo de conseguir unha meta común; para conseguilo é imprescindible a participación de cada un dos membros do grupo.

-Traballo colaborativo en pequeno grupo (homoxéneos por capacidade ou por rendemento) ou en parella.

-Ensino compartido: presenza na aula de dúas ou máis profesionais que poden repartirse as tarefas, intercambiar roles e proceder a unha mediación máis individualizada.



9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

a) PROGRAMACIÓN DA EDUCACIÓN EN VALORES.

O carácter transversal que a educación en valores ten, implica a súa inclusión en todos os momentos do proceso educativo. Debemos aproveitar o traballo da comunidade educativa para fomentar a tolerancia e o respecto, tanto ás persoas como ás súas ideas e á súa forma de vida.

Igualmente debemos dar a coñecer as N.O.F. e aplicarlas con flexibilidade, insistindo en que o traballo colectivo e a colaboración non está en contradición coa organización xerarquizada do centro e do traballo na aula.

Os temas transversais tratados en cada unidade desta programación inclúen aspectos relacionados coa educación en valores.

b) APORTACIÓNS AO PLAN DE CONVIVENCIA.

O plan de convivencia debería contemplar e desenvolver todos os aspectos normativizados nas N.O.F.C.

Serán importantes, entre outros aspectos:

- Xerar un ambiente escolar rico, libre, estimulante e de colaboración entre todos os membros da comunidade educativa.
- Integrar a todos os membros da comunidade educativa, dando unha recepción cordial e empática aos novos membros.
- Ademais da información das normas correctas de comportamento e respecto, informar aos alumnos dos mínimos esixibles e dos criterios de cualificación.
- Intentar reflexionar colectivamente sobre os problemas posibles ou suscitados, estimulando a comunicación entre os membros da comunidade, intentando sempre chegar a consensos razoables e suxeitos a norma.
- Crear un clima de respecto e colaboración á hora de facer traballo individual ou en equipo, así como de respecto e coidado do material colectivo e do mobiliario.
- Intentar detectar canto antes procesos de acoso na aula, xa sexa este de forma ostentosa (con violencia ou insulto) ou ben de xeito máis sutil que teñen como orixe a pertenza a unha minoría étnica, ou relixiosa ou ben causado por eivas de orixe físico, diferenzas motoras ou psíquicas.
- Combater e sancionar todo tipo de comportamento violento, lesivo e discriminatorio para co alumnado e o profesorado.
- Aplicar as sancións pertinentes e establecidas por norma e protocolo cando proceda.
- Pasar ao XADE as faltas de asistencia diariamente.
- Manter información e comunicación constante entre o profesor/a e o titor/a. Informar de inmediato ao titor e facer chegar ás familias todo tipo de incidencias pertinentes en canto a rendemento, comportamento, actitude, etc.
- Manter informadas ás familias e recabar delas información en casos puntuais.
- Falar co Departamento de Orientación sempre que proceda.

c) FOMENTO DA LECTURA

Nas sesións de aula realizaranse lecturas en voz alta dos textos contidos nos libros do estudante, procedendo despois a realizar actividades de comprensión de diversa índole.

Realización de traballos de investigación e documentais sobre distintos temas transversais, que lles obrigan a extraer información despois da lectura de textos máis extensos. Ás veces expoñendo estes traballos nas aulas.

É decisivo para nós traballar a lectura de maneira non impositiva senón lúcida, lúdica e creativa. O pracer dese proceso pode ser importante para acadar os obxectivos desexados.

d) FOMENTO DAS TIC's.

A materia de NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL non ten como fin principal a consecución de habilidades nas TIC's, senón desenvolver no alumnado as competencias clave.

As TIC's son, deste modo, un medio para conseguir unha serie de obxectivos entre os que se atopa a competencia dixital e o espírito de empresa; polo tanto as tecnoloxías da información e da comunicación incorpóranse a práctica docente como ferramentas de comunicación e aprendizaxe para que o alumno adquira as destrezas que lle permitan ser protagonista do seu proceso de aprendizaxe e non un mero receptor de información. Debe, así mesmo, desenvolver actitudes de interese, respecto e aceptación de realidades culturais diferentes, concibindo as TIC's como unha gran fiestra aberta ao mundo.



No centro contamos con diversas aulas de informática onde o estudante e o profesor/a aproveitarán os distintos recursos que ofrece Internet, pero non só como unha vía máis de información senón tamén de ampliación e actualización de coñecementos.

Con esta ferramenta trataremos de utilizar unha metodoloxía activa, é dicir, aprender facendo.

As actividades que se propoñen inicialmente para o presente curso, sen prexuízo de que poidan incorporarse outras novas, centraranse na busca dirixida a través da rede de páxinas que teñan que ver coa materia.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Aterase as actividades acordadas no Departamento