



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36011579	A Guía	Vigo	2023/2024

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	2023/2024	0	132	0
MP0824_12	Contratación internacional	2023/2024	0	60	0
MP0824_22	Proceso de negociación internacional	2023/2024	0	72	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA TERESA PEREIRA EIRÍN, ROCÍO MARTÍNEZ BARREIRO
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

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_22) CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais
(MP0824_12) CA1.2 Caracterizouse 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_12) CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda
(MP0824_22) CA1.3 Identifícanse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_12) CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional
(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 Identificáronse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias
(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) CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional
(MP0824_22) CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos
(MP0824_12) CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio 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_12) CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais
(MP0824_22) CA1.8 Identificáronse 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 Identificáronse 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_12) CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional
(MP0824_22) CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
(MP0824_12) CA2.3 Identificáronse 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
(MP0824_12) CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan

Criterios de avaliación do currículo
(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_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais
(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) CA3.1 Identificáronse 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) CA3.3 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) CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
(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/aprovedor/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) CA4.1 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 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescrites/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos
(MP0824_22) CA4.4 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
(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 Identifícanse 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_12) CA1.1 Identificáronse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional
(MP0824_22) CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais
(MP0824_12) CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional
(MP0824_22) CA1.2 Identificáronse os principais riscos internos e externos nas operacións comerciais internacionais, atendendo á rendibilidade e a seguridade da actuación comercial
(MP0824_12) CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda
(MP0824_22) CA1.3 Identificáronse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as 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) CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización
(MP0824_12) CA1.5 Identificáronse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias
(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) CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional
(MP0824_22) CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos
(MP0824_12) CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio 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_12) CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais
(MP0824_22) CA1.8 Identificáronse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais
(MP0824_12) CA2.1 Identificáronse 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_12) CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional
(MP0824_22) CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
(MP0824_12) CA2.3 Identificáronse 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
(MP0824_12) CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan
(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_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais
(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) CA3.1 Identificáronse 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

Criterios de avaliación do currículo
(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) CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
(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) CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información
(MP0824_22) CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescrites/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas 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
(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 Identificáronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional

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

<p>MÍNIMOS EXIXIBLES:</p> <p>CA1.1 Identificáronse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional.</p> <p>CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional.</p> <p>CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda.</p>
--

- CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional.
- CA2.3 Identificáronse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional.
- CA1.5 Identificáronse 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.
- CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan.
- CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional.
- 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.
- CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais.
- 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.
- CA1.8 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.
- 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.
- CA2.5 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.
- 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.
- CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas.
- CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional.
- 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.
- CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional.

INSTRUMENTOS DE AVALIACIÓN:

- a.- Proba escrita. Cuestionario de preguntas abertas e/ou curtas e/ou de relacionar e/ou preguntas tipo test. Esta proba representa o 40% do valor da nota final
- b.- Proba práctica. Resolución práctica dos supostos plantexados. Esta proba 60% representa o 60% do valor da nota final.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

Nos enunciados das probas, aparecerá reflectida a valoración de cada unha das cuestións ou exercicios que se plantexen.

Os criterios de cualificación son os establecidos nos artigos 13 e 14 da orde de 5 de abril de 2013 pola que se regulan as probas para a obtención dos títulos de técnico e técnico superior de ciclos formativos de formación profesional dos establecidos o abeiro da Lei orgánica 2/2006, de 3 de maio, de educación.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Proba teórica na que se demostre que o alumnado acada os mínimos esixibles.

Proba escrita composta de cuestionario de preguntas curtas, abertas ou de relacionar e/ou preguntas tipo test e supostos de aplicación sobre os contidos mínimos esixibles.

Duración máxima da proba 2 horas.

4.b) Segunda parte da proba

Proba práctica

Resolución de supostos prácticos relacionados cos contidos mínimos.

Duración: 3 horas como máximo.

Estrutura da proba: O alumno debe realizar unha proba práctica que consistirá na resolución de 4 a 6 exercicios, cada un dos cales terá unha valoración entre 1,5 e 2,5 puntos, de acordo co establecido nos mínimos esixibles, entre outros:

- Calcular según o punto de vista do exportador diferentes prezos incoterms nas operacións de comercio internacional.
- Determinar o valor para o importador do custe total da importación con diferentes prezos incoterms dados polo exportador.
- Calcular o resultado das operacións de arbitraje de dous e tres puntos (arbitraje triangular).
- Resolución dun suposto práctico de concurso o licitación internacional.



Instrumentos necesarios para o seu desenvolvemento: O instrumento para o desenvolvemento desta primeira parte será un exame escrito, onde o alumno deberá vir provisto de bolígrafo e calculadora no programable.