

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0179	Inglés	2023/2024	0	160	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JORGE GERARDO GONZÁLEZ ARAÚJO
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
RA2 - Interpreta información profesional contida en textos escritos complexos e analiza comprensivamente os seus contidos.
RA4 - Elabora documentos e informes propios do sector ou da vida académica e cotiá e relaciona os recursos lingüísticos cos seus propósitos.
RA5 - Aplica actitudes e comportamentos profesionais en situacións de comunicación e describe as relacións típicas características do país da lingua inglesa.

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
CA2.1 Léronse cun alto grao de independencia textos de diverso tipo, adaptando o estilo e a velocidade da lectura ás finalidades, e utilizáronse fontes de referencia acaídas de xeito selectivo.
CA2.2 Interpretouse a correspondencia relativa á súa especialidade e captouse doadamente o significado esencial.
CA2.3 Interpretáronse con todo detalle textos extensos e de relativa complexidade relacionados ou non coa súa especialidade, con posibilidade de volver ler as seccións difíciles.
CA2.4 Relacionouse o texto co ámbito do sector a que se refira.
CA2.5 Identificouse con rapidez o contido e a importancia de noticias, artigos e informes sobre unha ampla serie de temas profesionais, e decidiuse sobre a oportunidade dunha análise máis fonda.
CA2.6 Realizáronse traducións de textos complexos utilizando material de apoio, en caso necesario.
CA2.7 Interpretáronse mensaxes técnicas recibidas a través de soportes telemáticos (correo electrónico, fax, etc.).
CA2.8 Interpretáronse instrucións extensas e complexas que estean dentro da súa especialidade.
CA4.1 Redactáronse textos claros e detallados sobre unha variedade de temas relacionados coa súa especialidade, para o que se sintetizaron e se avaliaron as informacións e os argumentos procedentes de varias fontes.

Criterios de avaliación do currículo
CA4.2 Organizouse a información con corrección, precisión, coherencia e cohesión e solicitouse ou facilitouse información xeral ou detallada.
CA4.3 Redactáronse informes onde se salienten os aspectos significativos e se ofrezan detalles relevantes que sirvan de apoio.
CA4.4 Formalizouse documentación específica do seu campo profesional.
CA4.5 Aplicáronse as fórmulas establecidas e o vocabulario específico na formalización de documentos.
CA4.6 Resumíronse artigos, manuais de instrucións e outros documentos escritos, e utilizouse un vocabulario amplo para evitar a repetición frecuente.
CA4.7 Utilizáronse as fórmulas de cortesía propias do documento que se elabore.
CA5.1 Definíronse os trazos máis salientables dos costumes e dos usos da comunidade onde se fale a lingua inglesa.
CA5.2 Describíronse os protocolos e as normas de relación social propios do país.
CA5.3 Identificáronse os valores e as crenzas da comunidade en que se fale lingua inglesa.
CA5.4 Identificáronse os aspectos socioprofesionais propios do sector en calquera tipo de texto.
CA5.5 Aplicáronse os protocolos e as normas de relación social do país de lingua inglesa.
CA5.6 Recoñecéronse os marcadores lingüísticos da procedencia rexional.

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Recoñece información profesional e cotiá contida en discursos orais emitidos por calquera medio de comunicación en lingua estándar, e interpreta con precisión o contido da mensaxe.
RA3 - Emite mensaxes orais claras e ben estruturadas, e analiza o contido da situación, adaptándose ao rexistro lingüístico da persoa interlocutora.
RA5 - Aplica actitudes e comportamentos profesionais en situacións de comunicación e describe as relacións típicas características do país da lingua inglesa.

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
CA1.1 Identifícase a idea principal da mensaxe.
CA1.2 Recoñeceuse a finalidade de mensaxes radiofónicas e doutro material gravado ou retransmitido pronunciado en lingua estándar, e identifícase o estado de ánimo e o ton da persoa falante.
CA1.3 Extraeuse información de gravacións en lingua estándar relacionadas coa vida social, profesional ou académica.
CA1.4 Identifícanse os puntos de vista e as actitudes da persoa falante.
CA1.5 Identifícanse as ideas principais de declaracións e de mensaxes sobre temas concretos e abstractos, en lingua estándar e cun ritmo normal.
CA1.6 Comprendeuse con todo detalle o que se di en lingua estándar, mesmo nun ambiente con ruído de fondo.
CA1.7 Extraéronse as ideas principais de conferencias, charlas e informes, e doutros xeitos de presentación académica e profesional lingüisticamente complexos.
CA1.8 Tomouse conciencia da importancia de comprender globalmente unha mensaxe, mesmo sen entender todos os seus elementos.
CA3.1 Identifícanse os rexistros utilizados para a emisión da mensaxe.
CA3.2 Expresouse con fluidez, precisión e eficacia sobre unha ampla serie de temas xerais, académicos, profesionais ou de lecer, marcando con claridade a relación entre as ideas.
CA3.3 espontaneamente e adoptouse un nivel de formalidade adecuado ás circunstancias.
CA3.4 Utilizáronse normas de protocolo en presentacións formais e informais.
CA3.5 Utilizouse correctamente a terminoloxía da profesión.
CA3.6 Expresáronse e defendéronse con claridade puntos de vista e achegáronse explicacións e argumentos axeitados.
CA3.7 Describiuse e determinouse a secuencia dun proceso de traballo da súa competencia.
CA3.8 Argumentouse con todo detalle a elección dunha determinada opción ou dun procedemento de traballo elixido.

Criterios de avaliación do currículo

CA3.9 Solicitouse a reformulación do discurso ou dunha parte del, en caso necesario.

CA5.1 Definíronse os trazos máis salientables dos costumes e dos usos da comunidade onde se fale a lingua inglesa.

CA5.2 Descríronse os protocolos e as normas de relación social propios do país.

CA5.3 Identificáronse os valores e as crenzas da comunidade en que se fale lingua inglesa.

CA5.4 Identificáronse os aspectos socioprofesionais propios do sector en calquera tipo de texto.

CA5.5 Aplicáronse os protocolos e as normas de relación social do país de lingua inglesa.

CA5.6 Recoñecéronse os marcadores lingüísticos da procedencia rexional.

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

Parte teórica:

- Coñecemento de vocabulario e estruturas gramaticais propias do nivel do ciclo necesarias para a comunicación en contextos relacionados co mundo da empresa, a administración e as finanzas, segundo se describe no currículum do ciclo.
- Comprensión e expresión oral e escrita de textos adecuados ao nivel do ciclo relacionados co contexto laboral e produtivo do mesmo, segundo se describe no currículum do ciclo.

Parte práctica (interacción e produción oral):

- Conversas de supervivencia e para socializar.
- Conversas en distintos contextos: sobre a situación laboral e condicións de traballo, atención ao cliente, estudos e estratexias de mercado, entrevistas de traballo, comercio electrónico e oportunidades de negocio (créditos, viabilidade, etc.)
- Conversas telefónica con distintas funcións: pedir información, facer un pedido, solicitar axuda técnica, reclamar un pedido ou un pago pendente, concertar unha cita e intercambiar información relacionada cunha nova viaxe ou itinerario programado (reservas de avión, hotel e restaurante)

Parte práctica (interacción e produción escrita):

- Complimentación de formularios básicos (p. ex. facturas, pedidos, solicitude de traballo)

- Redacción de documentos de comunicación (emails e cartas) para relacionarse con compañeiros de traballo, clientes ou outras empresas. Cartas de reclamación.
- Comuncacións para convocar, pospoñer, cancelar ou reprogramar reunións, para pedir información ou programar unha viaxe.
- Elaboración dun informe ou do contido dunha presentación. Textos sobre un produto ou servizo, estratexias de mercado, oportunidades de negocio, descrición de tendencias, etc.
- Elaboración dun curriculum vitae.

A cualificación final correspondente á proba do módulo será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada unha das partes, expresada con número enteiros, redondeada á unidade máis próxima.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

A primeira parte da proba terá carácter eliminatorio e para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a 5 puntos tal e como recolle a ORDE do 5 de abril de 2013 pola que se regulan as probas para a obtención dos títulos de técnico e de técnico superior de ciclos formativos de formación profesional dos establecidos ao amparo da Lei orgánica 2/2006, de 3 de maio de educación.

Esta proba ten un valor do 50% final da cualificación e consta de exercicios de expresión e comprensión escrita (Business and Administrative English: reading e writing) gramática e vocabulario. A proporción de valoración será a seguinte:

- Comprensión escrita (reading comprehension): 15%
- Producción escrita (writing): 15%
- Uso da lingua (gramática e vocabulario do ámbito administrativo): 20%

4.b) Segunda parte da proba

Esta parte constará das seguintes probas e terá un valor do 50% da cualificación final:

- Expresión oral (speaking): 25% da nota final. Pode tratarse dunha interacción, dunha mediación ou dun role play.
- Comprensión oral (listening): 25% da nota final. Exercicios de comprensión de textos orais (completar coa información que falta, múltiple elección...).

Para superar esta parte haberá que ter unha puntuación de 5 puntos tal e como recolle a ORDE do 5 de abril de 2013 pola que se regulan as probas para a obtención dos títulos de técnico e de técnico superior de ciclos formativos de formación profesional dos establecidos ao amparo da Lei orgánica 2/2006, de 3 de maio de educación.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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	Sesiões semanais	Horas anuais	Sesiões anuais
MP0622	Transporte internacional de mercadorías	2023/2024	0	187	0
MP0622_12	Modos de transporte	2023/2024	0	150	0
MP0622_22	Protección física e xurídica da mercadoría	2023/2024	0	37	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	LUCÍA GONZÁLEZ PÉREZ
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
(MP0622_22) RA1 - Determina os elementos que garanten a integridade e o tránsito das mercadorías, identificando as situacións de risco habituais.
(MP0622_12) RA1 - Determina a conveniencia dos modos e os medios de transporte, logo de avaliar as alternativas.
(MP0622_12) RA2 - Selecciona os modos e medios de transporte e as rutas óptimas, logo de analizar as alternativas.

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
(MP0622_12) CA1.1 Descríronse os modos de transporte.
(MP0622_22) CA1.1 Identificouse a lexislación específica segundo o tipo de produto, a mercadoría perigosa e perecedoira, animais vivos ou de gran volume.
(MP0622_12) CA1.2 Defíníronse as características e os medios de transporte utilizados en cada modalidade.
(MP0622_22) CA1.2 Seleccionáronse os medios de protección física, as embalaxes e/ou as coberturas exteriores adecuadas á mercadoría, así como o medio de transporte e as posibles manipulacións nos centros de carga.
(MP0622_12) CA1.3 Interpretáronse as normas básicas que regulan as modalidades de transporte e clasificáronse as súas variables, para o que se analizaron as vantaxes e os inconvenientes.
(MP0622_22) CA1.3 Descríronse as condicións de sinalización, rotulaxe e etiquetaxe necesarias.
(MP0622_12) CA1.4 Determináronse as alternativas segundo a mercadoría e os puntos de orixe e de destino.
(MP0622_22) CA1.4 Fixáronse as necesidades específicas para a estiba e a colocación de mercadorías segundo a súa natureza e a cadea de transporte utilizada.
(MP0622_12) CA1.5 Recoñecéronse as infraestruturas loxísticas dispoñibles.

Criterios de avaliación do currículo
(MP0622_22) CA1.5 Valorouse a importancia de dar instrucións concretas e delimitado as competencias dos axentes externos que interveñen nas operacións de transporte.
(MP0622_12) CA1.6 Valoráronse os requisitos e a lexislación específica aplicable ás mercadorías perigosas.
(MP0622_12) CA1.7 Recoñecéronse as funcións dos profesionais que poden intervir nas expedicións internacionais.
(MP0622_12) CA1.8 Analizouse a normativa legal española e internacional aplicable, segundo o modo de transporte e a operación.
(MP0622_12) CA2.1 Recoñecéronse os elementos básicos da xeografía viaria, ferroviaria, marítima e aérea dos estados membros da Unión Europea e doutros países.
(MP0622_12) CA2.2 Obtívose información sobre posibles provedores e os servizos que prestan, en función das características da operación e dos medios de transporte.
(MP0622_12) CA2.3 Recoñecéronse as áreas de cobertura da ruta e os puntos operativos estratéxicos.
(MP0622_12) CA2.4 Valoráronse as rutas dispoñibles, os puntos de intercambio óptimos, as características do produto, o seu destino e as condicións de contrato, para seleccionar a ruta máis adecuada.
(MP0622_12) CA2.5 Analizáronse todos os compoñentes de custos, prazos de recollida, entrega da mercadoría e riscos, para a selección da ruta óptima.
(MP0622_12) CA2.6 Consideráronse as posibilidades de consolidación e/ou transbordo da mercadoría, así como a fragilidade e o perigo da mercadoría.
(MP0622_12) CA2.7 Analizáronse as vantaxes e os inconvenientes de externalizar algunhas ou todas as fases do transporte.
(MP0622_12) CA2.8 Definíronse indicadores de calidade que permitan valorar as decisións tomadas e aplicar melloras en futuras operacións.
(MP0622_12) CA2.9 Valorouse a aposta por medios que contribúan a políticas de conservación ambientais.

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0622_22) RA2 - Tramita o seguro das mercadorías durante o transporte, axustándose á normativa e ás condicións establecidas no contrato de compravenda internacional.
(MP0622_12) RA3 - Elabora e formaliza contratos de transporte, para o que calcula os custos correspondentes.

Resultados de aprendizaxe do currículo

(MP0622_12) RA4 - Formaliza e xestiona a documentación das operacións de transporte internacional, analizando os requisitos exixidos en cada modo e medio de transporte utilizado, en función da mercadoría enviada.

(MP0622_12) RA5 - Secuencia as fases habituais do transporte e as posibles incidencias, utilizando os sistemas de comunicación, xestión e supervisión adecuados en cada operación.

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**

(MP0622_22) CA2.1 Descríbense as características básicas dun contrato de seguro no transporte internacional de mercadorías e os elementos que o constitúen.

(MP0622_22) CA2.2 Identifícanse os riscos máis habituais nunha operación de compravenda internacional de mercadorías e as necesidades de cobertura, para garantir a chegada das mercadorías ao seu destino nas debidas condicións.

(MP0622_22) CA2.3 Determináronse os sistemas de protección xurídica das mercadorías e os tipos de pólizas de seguro máis utilizadas no comercio internacional, segundo a modalidade de transporte utilizado.

(MP0622_22) CA2.4 Utilizáronse as cláusulas que habitualmente se inclúen nas pólizas de seguro.

(MP0622_22) CA2.5 Establecéronse os procedementos de contratación do seguro nas operacións de comercio internacional.

(MP0622_22) CA2.6 Seleccionouse a póliza de seguro máis adecuada para cada operación de comercio internacional segundo as características das mercadorías e os modos de transporte utilizados na expedición.

(MP0622_22) CA2.7 Estableceuse o procedemento que cumpra seguir en caso de sinistro ou incidencias xurdidas nas operacións de comercio internacional cubertas cunha póliza de seguro.

(MP0622_22) CA2.8 Obtívose información sobre as principais compañías de seguros que operan no mercado, tramitando os riscos a través das ferramentas informáticas das súas páxinas web.

(MP0622_12) CA3.1 Descríbense os contratos de transporte tendo en conta os incoterms e as obrigas de cada unha das partes contratantes.

(MP0622_12) CA3.2 Seleccionouse e formalizouse o modelo de contrato do servizo de transporte, segundo os modos utilizados.

(MP0622_12) CA3.3 Identificouse a normativa, as técnicas e o sistema de tarifas aplicable a cada medio de transporte.

(MP0622_12) CA3.4 Interpretáronse as cláusulas habituais e os compoñentes do custo do servizo de transporte terrestre, marítimo, aéreo e multimodal.

Cráterios de avaliación do currículo

(MP0622_12) CA3.5 Calculouse o custo de operacións de transportes por estrada, ferroviarios, marítimos, aéreos e multimodais, cos medios informáticos axeitados.

(MP0622_12) CA3.6 Calculouse o valor da mercadoría nun punto determinado da ruta.

(MP0622_12) CA3.7 Valoráronse os custos adicionais e os riscos que se poden orixinar en función da mercadoría, o medio de transporte e a ruta.

(MP0622_12) CA3.8 Relacionáronse as incidencias producidas nas operacións coas actuacións posteriores para a súa resolución.

(MP0622_12) CA4.1 Seleccionáronse os documentos de porte e tránsito necesarios segundo os produtos, a ruta, os modos e os medios de transporte.

(MP0622_12) CA4.2 Determinouse a tipoloxía de permisos de circulación ou navegación requiridos en cada modalidade de transporte, e os trámites para a súa expedición e a súa renovación.

(MP0622_12) CA4.3 Xestionáronse os permisos e as autorizacións previas necesarias.

(MP0622_12) CA4.4 Verificáronse os importes, as datas e os prazos de toda a documentación.

(MP0622_12) CA4.5 Descríbonse os procesos de inspección das operacións de exportación, importación, entregas intracomunitarias, adquisicións intracomunitarias e de compra ou venda domésticas.

(MP0622_12) CA4.6 Aseguráronse as condicións de seguimento e rastrexabilidade da mercadoría.

(MP0622_12) CA4.7 Seleccionáronse os soportes de rexistro e arquivo, e o sistema de clasificación e mantemento máis adecuado para a operativa de transporte internacional.

(MP0622_12) CA4.8 Respectáronse os niveis de protección, seguridade e acceso á información, así como a normativa.

(MP0622_12) CA4.9 Aplicáronse, na formalización e no arquivo da documentación, as técnicas dos tres erres (reducir, reutilizar e reciclar).

(MP0622_12) CA5.1 Analizouse a importancia da localización da mercadoría ao longo do percorrido.

(MP0622_12) CA5.2 Sinaláronse os medios de seguimento e supervisión de cada operación.

(MP0622_12) CA5.3 Determináronse os medios ou as aplicacións de comunicación e información óptimos para cada operación, modo de transporte, ruta e destino.

(MP0622_12) CA5.4 Comprobase que as instrucións dadas a todos os profesionais que interveñen se axusten ao procedemento establecido para cada operación e modo de transporte.

(MP0622_12) CA5.5 Definíronse as actuacións que cumpra realizar en caso de sinistro ou incidencia.

Crterios de avaliación do currículo

(MP0622_12) CA5.6 Especificáronse os indicadores de calidade do servizo de transporte e as actuacións en caso de desviacións endóxenas repetitivas.

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

-Á luz dos mínimos establecidos en cada Unidade didáctica e complementando estas coa visión xeral do módulo, sinálanse os seguintes mínimos que o alumnado deberá dominar para a superación das materias incluídas nas dúas unidade formativas que compoñen o módulo de Transporte Internacional de Mercadorías:

CA1.1 - Descríbense os modos de transporte nas modalidades estrada, marítimo, ferrocarril, aéreo, multimodal .

CA1.2 - Defínense as características e os medios de transporte utilizados en cada modalidade.

CA1.3 - Interpretáronse as normas básicas que regulan as modalidades de transporte e clasificáronse as súas variables, para o que se analizaron as vantaxes e os inconvenientes.

CA1.6 - Valoráronse os requisitos e a lexislación específica aplicable ás mercadorías perigosas.

CA1.8 - Analizouse a normativa legal española e internacional aplicable, segundo o modo de transporte e a operación.

CA3.1 - Descríbense os contratos de transporte tendo en conta os incoterms e as obrigas de cada unha das partes contratantes.

CA3.2 - Seleccionouse e formalizouse o modelo de contrato do servizo de transporte, segundo os modos utilizados.

CA3.3 - Identificouse a normativa, as técnicas e o sistema de tarifas aplicable a cada medio de transporte.

CA3.4 - Interpretáronse as cláusulas habituais e os compoñentes do custo do servizo de transporte terrestre, marítimo, aéreo e multimodal.

CA3.5 - Calculouse o custo de operacións de transportes por estrada, ferroviarios, marítimos, aéreos e multimodais, cos medios informáticos axeitados.

CA3.6 - Calculouse o valor da mercadoría nun punto determinado da ruta.

CA3.7 - Valoráronse os custos adicionais e os riscos que se poden orixinar en función da mercadoría, o medio de transporte e a ruta.

CA3.8 - Relacionáronse as incidencias producidas nas operacións coas actuacións posteriores para a súa resolución.

CA4.1 - Seleccionáronse os documentos de porte e tránsito necesarios segundo os produtos, a ruta, os modos e os medios de transporte.

CA4.2 - Determinouse a tipoloxía de permisos de circulación ou navegación requiridos en cada modalidade de transporte, e os trámites para a súa expedición e a súa renovación.

CA4.3 - Xestionáronse os permisos e as autorizacións previas necesarias.

CA4.4 - Verificáronse os importes, as datas e os prazos de toda a documentación.

CA4.5 - Describíronse os procesos de inspección das operacións de exportación, importación, entregas intracomunitarias, adquisicións intracomunitarias e de compra ou venda domésticas.

CA4.6 - Aseguráronse as condicións de seguimento e rastrexabilidade da mercadoría.

CA4.7 - Seleccionáronse os soportes de rexistro e arquivo, e o sistema de clasificación e mantemento máis adecuado para a operativa de transporte internacional.

CA4.8 - Respectáronse os niveis de protección, seguridade e acceso á información, así como a normativa.

CA4.9 - Aplicáronse, na formalización e no arquivo da documentación, as técnicas dos tres erres (reducir, reutilizar e reciclar).

CA5.1 - Analizouse a importancia da localización da mercadoría ao longo do percorrido.

CA5.2 - Sinaláronse os medios de seguimento e supervisión de cada operación.

CA5.3 - Determináronse os medios ou as aplicacións de comunicación e información óptimos para cada operación, modo de transporte, ruta e destino.

CA5.4 - Comprobase que as instrucións dadas a todos os profesionais que interveñen se axusten ao procedemento establecido para cada operación e modo de transporte.

CA5.5 - Definíronse as actuacións que cumpra realizar en caso de sinistro ou incidencia.

CA5.6 - Especificáronse os indicadores de calidade do servizo de transporte e as actuacións en caso de desviacións endóxenas repetitivas

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Todos os elementos curriculares (resultados de aprendizaxes, criterios de avaliación e bloques de contidos asociais) deste módulo son mínimos esixibles e poden ser preguntados en calquera das partes da proba. Para obter unha avaliación positiva é preciso superar cada unha das partes con 5 puntos sobre 10 como mínimo. A cualificación final, sempre que estean aprobadas as dúas partes da proba, realizarase mediante unha media aritmética das dúas cualificacións, teórica e práctica.

PARTE TEÓRICA: Consistirá na realización dunha parte tipo test e/ou preguntas de desenvolver, na que será preciso acadar un mínimo de 5 puntos. Esta proba teórica versará sobre contidos teóricos do módulo, no caso das preguntas tipo test cada dúas preguntas mal contestadas restarán unha ben respostada. As preguntas non contestadas non penalizan.

Se o resultado da proba teórica é inferior a 5 puntos non terá dereito a realización da proba práctica.

4.b) Segunda parte da proba

PROBA PRÁCTICA : consistirá na realización dun ou varios suposto práctico/s relacionado cos contidos do módulo. A puntuación máxima será de 10 puntos e como mínimo deberá acadar 5 puntos para superar a proba.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	2023/2024	0	187	0
MP0623_34	Facturación	2023/2024	0	34	0
MP0623_44	Contabilidade e solvencia económica	2023/2024	0	67	0
MP0623_24	Financiamento	2023/2024	0	56	0
MP0623_14	Iniciativa emprendedora e formas xurídicas da empresa	2023/2024	0	30	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	BEATRIZ FERNÁNDEZ BERNÁRDEZ
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
(MP0623_44) RA1 - Xestiona o proceso contable e fiscal da empresa, aplicando a normativa mercantil e fiscal, e os principios e as normas do Plan Xeral Contable (PXC).
(MP0623_24) RA1 - Organiza os trámites para a obtención dos recursos necesarios para o financiamento dos investimentos e as subministracións, con avaliación das alternativas financeiras posibles.
(MP0623_14) RA1 - Compila información sobre iniciativas emprendedoras e oportunidades de creación de empresas, para o que valora o impacto sobre o ámbito de actuación, incorporando valores éticos.
(MP0623_34) RA1 - Elabora facturas, recibos e documentos de cobramento e pagamento dos produtos e dos servizos prestados, aplicando as normas mercantís e fiscais de facturación.
(MP0623_44) RA2 - Determina a rendibilidade dos investimentos e a solvencia e eficiencia da empresa, analizando os datos económicos e a información contable dispoñibles.
(MP0623_24) RA2 - Determina as formalidades para a compravenda e/ou o alugamento dos activos da empresa (vehículos e outros elementos), para o que analiza as necesidades de investimentos e subministracións, e os recursos financeiros necesarios.
(MP0623_14) RA2 - Establece a forma xurídica da empresa axustándose á normativa e ao seu contexto.

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
(MP0623_34) CA1.1 Interpretáronse as normas mercantís e fiscais, e os usos do comercio que regulan a facturación de produtos e/ou servizos, incluíndo a facturación electrónica.
(MP0623_14) CA1.1 Avaliáronse os conceptos de cultura emprendedora e de innovación, e a súa importancia como fonte de creación de emprego e benestar social.
(MP0623_24) CA1.1 Identificáronse os organismos que informan sobre a obtención de axudas e subvencións públicas para a adquisición e a renovación de activos.
(MP0623_44) CA1.1 Identificáronse os conceptos básicos do PXC: elementos patrimoniais, masas patrimoniais e equilibrio patrimonial.

Criterios de avaliación do currículo

(MP0623_34) CA1.2 Identifícanse os impostos que gravan os servizos que presta a empresa, como o de transporte e os tipos de gravame aplicables en cada caso.

(MP0623_14) CA1.2 Valorouse a importancia da iniciativa individual, a creatividade, a formación, a responsabilidade e a colaboración para ter éxito na actividade emprendedora.

(MP0623_44) CA1.2 Diferenciáronse as partidas do balance, analizando a súa relación funcional: activo (fixo e circulante), pasivo (fixo e circulante) e patrimonio neto.

(MP0623_34) CA1.3 Interpretáronse os aspectos do imposto sobre o valor engadido (IVE) e as obrigas establecidas para a facturación de produtos e/ou servizos nacionais e internacionais.

(MP0623_14) CA1.3 Descríronse individualmente as funcións básicas da empresa e analizáronse todas en conxunto como un sistema integral.

(MP0623_24) CA1.3 Analizouse información sobre o procedemento, os requisitos, as garantías e a documentación que se esixen para obter un crédito ou un préstamo nunha entidade financeira.

(MP0623_44) CA1.3 Diferenciáronse os conceptos de investimento, gasto e pagamento, ingreso e cobramento.

(MP0623_44) CA1.4 Rexistráronse as operacións realizadas e calculouse o resultado, de acordo cos principios xerais e as normas de valoración do PXC.

(MP0623_14) CA1.4 Identifícanse os principais compoñentes do contexto xeral (económico, social, demográfico e cultural) que rodea a empresa.

(MP0623_34) CA1.5 Analizáronse as características, os custos de xestión de cobramento e negociación, e os riscos de cada medio de pagamento ou cobramento.

(MP0623_14) CA1.5 Avaliáronse os conceptos de cultura empresarial e imaxe corporativa, e a súa relación cos obxectivos empresariais.

(MP0623_24) CA1.5 Diferenciáronse os conceptos de xuro nominal, xuro efectivo e taxa anual equivalente (TAE), tanto en investimentos como en instrumentos financeiros (préstamos e créditos).

(MP0623_44) CA1.5 Determinouse a amortización dos elementos do inmovilizado, de acordo coa normativa fiscal e o PXC.

(MP0623_34) CA1.6 Xestionáronse os impagamentos da clientela cumprindo os requisitos e os prazos recollidos na normativa.

(MP0623_14) CA1.6 Recoñeceuse o fenómeno da responsabilidade social da empresa e a súa importancia como elemento de estratexia empresarial.

(MP0623_44) CA1.6 Elaboráronse as contas anuais de acordo con do PXC para as pequenas e medianas empresas.

(MP0623_34) CA1.7 Supervisáronse as condicións de pagamento e cobramento das operacións en divisas.

(MP0623_14) CA1.7 Identifícanse prácticas que incorporan valores éticos sociais, e de economía sustentable.

Cráterios de avaliación do currículo

(MP0623_44) CA1.7 Identifícanse as obrigas fiscais derivadas da aplicación e a xestión do IVE.

(MP0623_44) CA1.8 Establecéronse as xestións que cumpra realizar para a liquidación dos impostos que afectan a xestión da empresa.

(MP0623_24) CA1.8 Analízase o procedemento e as condicións para solicitar os avais, as fianzas e as garantías bancarias que se requiren para realizar determinadas operacións de transporte especial.

(MP0623_44) CA1.9 Identifícanse os impostos sobre determinados elementos da empresa, así como as taxas, os canons e os dereitos de uso que cumpra pagar pola utilización de determinadas infraestruturas.

(MP0623_44) CA1.10 Determináronse as obrigas fiscais relativas aos impostos que gravan os beneficios, en función da forma xurídica da empresa: IRPF e imposto de sociedades.

(MP0623_44) CA2.1 Empregáronse as aplicacións e as utilidades da información contable e os estados financeiros para unha xestión eficaz da empresa.

(MP0623_14) CA2.1 Analízase o concepto de persoa empresaria e os requisitos esixidos para actuar como tal.

(MP0623_24) CA2.1 Determináronse as necesidades de activos da empresa (vehículos, instalacións, maquinaria, etc.) e as subministracións necesarias, en función dos custos e os riscos existentes, e as garantías ofrecidas.

(MP0623_44) CA2.2 Valoráronse as relacións de equilibrio necesarias entre os investimentos realizados e os recursos financeiros propios e alleos, diferenciando entre o financiamento básico e o do circulante, así como entre os curtos e os longos prazos.

(MP0623_14) CA2.2 Avaliáronse as formas xurídicas das empresas.

(MP0623_24) CA2.2 Analizáronse as diferenzas fundamentais entre a compravenda ou o alugamento dos elementos de inmovilizado necesarios para o exercicio da actividade (vehículos, maquinaria, etc.).

(MP0623_44) CA2.3 Aplicáronse os métodos máis habituais para a avaliación da rendibilidade de investimentos: taxa interna de rendibilidade (TIR), valor actual neto (VAN) e taxa de retorno.

(MP0623_24) CA2.3 Identifícanse as variables dun plan de investimento, diferenciando o financiamento propio e o alleo, e a recuperación dos investimentos a curto e a longo prazo.

(MP0623_24) CA2.4 Determináronse as necesidades de subministracións e de servizos de mantemento e repostos, así como os custos que se derivan dos sistemas de aprovisionamento.

(MP0623_14) CA2.5 Determináronse os trámites xurídicos e administrativos que cumpra realizar para a constitución da empresa, a partir da información obtida nas administracións e nos organismos competentes.

(MP0623_24) CA2.7 Contactouse en liña e fóra de liña con provedores e subministradores potenciais, e solicitóuselles a presentación de ofertas e orzamentos de acordo coas especificacións recibidas.

(MP0623_14) CA2.9 Analizáronse as funcións de sindicatos, comités de empresa, representantes de persoal, inspección de traballo e outras institucións sociais que interveñen no sector correspondente.

(MP0623_14) CA2.10 Analizáronse as situacións de insolvencia, quebra e suspensión de pagamentos, e o procedemento de concurso de acredores en casos de insolvencia, así como a responsabilidade do empresario.

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0623_44) RA1 - Xestiona o proceso contable e fiscal da empresa, aplicando a normativa mercantil e fiscal, e os principios e as normas do Plan Xeral Contable (PXC).
(MP0623_24) RA1 - Organiza os trámites para a obtención dos recursos necesarios para o financiamento dos investimentos e as subministracións, con avaliación das alternativas financeiras posibles.
(MP0623_14) RA1 - Compila información sobre iniciativas emprendedoras e oportunidades de creación de empresas, para o que valora o impacto sobre o ámbito de actuación, incorporando valores éticos.
(MP0623_34) RA1 - Elabora facturas, recibos e documentos de cobramento e pagamento dos produtos e dos servizos prestados, aplicando as normas mercantís e fiscais de facturación.
(MP0623_44) RA2 - Determina a rendibilidade dos investimentos e a solvencia e eficiencia da empresa, analizando os datos económicos e a información contable dispoñibles.
(MP0623_24) RA2 - Determina as formalidades para a compravenda e/ou o alugamento dos activos da empresa (vehículos e outros elementos), para o que analiza as necesidades de investimentos e subministracións, e os recursos financeiros necesarios.
(MP0623_14) RA2 - Establece a forma xurídica da empresa axustándose á normativa e ao seu contexto.

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
(MP0623_24) CA1.2 Obtívose información sobre os instrumentos financeiros e de crédito máis habituais para o financiamento dos investimentos e demais operacións da empresa.
(MP0623_34) CA1.4 Realizouse a facturación da venda de produtos e/ou a prestación de servizos, utilizando as aplicacións informáticas adecuadas.
(MP0623_24) CA1.4 Calculáronse os custos e analizáronse os requisitos e as garantías esixidas nas operacións de leasing e renting, para a compra de elementos do inmovilizado, como vehículos e similares.
(MP0623_44) CA1.4 Rexistráronse as operacións realizadas e calculouse o resultado, de acordo cos principios xerais e as normas de valoración do PXC.
(MP0623_44) CA1.5 Determinouse a amortización dos elementos do inmovilizado, de acordo coa normativa fiscal e o PXC.
(MP0623_44) CA1.6 Elaboráronse as contas anuais de acordo con do PXC para as pequenas e medianas empresas.
(MP0623_24) CA1.6 Calculáronse os custos e as cotas de amortización dun préstamo mediante os sistemas de amortización máis utilizados.

Cráterios de avaliación do currículo

(MP0623_24) CA1.7 Seleccionouse a alternativa financeira máis vantaxosa para a adquisición de diversos activos, como vehículos e maquinaria, en función de custos, riscos e garantías.

(MP0623_14) CA1.8 Levouse a cabo un estudo de viabilidade económica e financeira dunha pequena ou mediana empresa.

(MP0623_24) CA1.9 Utilizáronse follas de cálculo para analizar, mediante as funcións oportunas, as operacións financeiras.

(MP0623_44) CA1.11 Utilizouse unha aplicación informática de contabilidade.

(MP0623_44) CA2.3 Aplicáronse os métodos máis habituais para a avaliación da rendibilidade de investimentos: taxa interna de rendibilidade (TIR), valor actual neto (VAN) e taxa de retorno.

(MP0623_14) CA2.3 Obtívose información sobre as posibles axudas e subvencións oficiais para a creación dunha empresa.

(MP0623_44) CA2.4 Calculouse o valor de adquisición, vida útil, valor actual, valor de reposición e valor residual dos elementos do inmovilizado.

(MP0623_14) CA2.4 Seleccionouse, a partir dun estudo comparativo, a forma xurídica máis axeitada, valorando os custos, a responsabilidade e as obrigas xurídicas.

(MP0623_44) CA2.5 Calculáronse os fluxos de tesouraría (cash-flow) e o período medio de maduración.

(MP0623_24) CA2.5 Avaliáronse plans de investimento a partir dos custos e a previsión de ingresos.

(MP0623_44) CA2.6 Calculouse o punto morto ou limiar de rendibilidade.

(MP0623_14) CA2.6 Calculáronse e/ou analizáronse os gastos de constitución e posta en marcha da empresa derivados de cada forma xurídica, consultando a lexislación.

(MP0623_24) CA2.6 Analizáronse as vantaxes e os inconvenientes dos tipos de mercados de activos, así como os de primeira e segunda man, e de alugamento de vehículos.

(MP0623_44) CA2.7 Calculáronse as razóns e os indicadores financeiros principais para analizar os estados financeiros a través do balance e a conta de resultados, tanto a curto como a longo prazo.

(MP0623_14) CA2.7 Determináronse os trámites administrativos, as autorizacións, as licenzas e a capacitación profesional, de ser o caso, que se requiren para a posta en marcha dunha empresa.

(MP0623_44) CA2.8 Utilizáronse follas de cálculo para a determinación das razóns financeiras e o cálculo da rendibilidade da empresa.

(MP0623_24) CA2.8 Avaliáronse as alternativas para a adquisición e a renovación de elementos de inmovilizado como vehículos, maquinaria e instalacións, a partir da análise comparativa dos orzamentos de compra e as condicións de pagamento.

(MP0623_14) CA2.8 Identificáronse as obrigas laborais e fiscais derivadas do exercicio da actividade económica da empresa.

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

MÍNIMOS EXIXIBLES:

Para superar o módulo, o alumnado deberá resolver correctamente unha serie de cuestións teóricas e exercicios teórico-prácticos que contemplen o seguinte:

- Desenvolvemento da iniciativa emprendedora no ámbito empresarial.
- Constitución e posta en marcha dunha empresa.
- Identificar as fontes de financiamento e calcular o custo efectivo
- Elaboración e xestión de facturas, recibos e documentos de cobramento e pagamento.
- Cálculo e análise de custos financeiros.
- Elaboración de orzamentos.
- Elaboración e xestión dos documentos derivados das obrigas fiscais da empresa.
- Recoñecer e saber aplicar as principais contas do PXC. Pemes.
- Contabilizar nos libros Diario e Maior as operacións habituais de un ciclo económico.
- Redactar balances de situación e contas de perdas e ganancias elementais.
- Realizar o proceso de regularización para a determinación do resultado.
- Cálculo e análise da rendibilidade, eficiencia, solvencia e liquidez da empresa no curto e no longo prazo.

CRITERIOS DE AVALIACIÓN

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

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 sobre os contidos do módulo, con 4 opcións de respostas e unicamente unha resposta correcta, puntuado sobre 10 puntos.

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

Soamente se podera acceder á 2ª 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 a asignatura, será necesario acadar unha nota mínima de 5 sobre 10.

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

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0625	Loxística de almacenamento	2023/2024	0	123	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JAVIER FERREIRO ÁLVAREZ
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
RA1 - Relaciona a normativa específica do almacenamento recoñecendo as normas de contratación e de tratamento de mercadorías especiais.
RA2 - Organiza o proceso de almacenamento por tipo de actividade e volume de mercadorías, aproveitando optimamente os espazos e os tempos de manipulación.
RA3 - Confecciona e controla o orzamento do almacén identificando desviacións provenientes da asignación de custos.
RA4 - Xestiona as existencias do almacén asegurando o seu aprovisionamento e a súa expedición.
RA5 - Xestiona as operacións suxeitas á loxística inversa, determinando o tratamento que haxa que darlles ás mercadorías retornadas.
RA6 - Supervisa os procesos realizados no almacén, implantando sistemas de mellora da calidade do servizo e plans de formación e reciclaxe do persoal.

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
CA1.1 Analizáronse as normas que regulamentan as actividades de almacenamento e distribución.
CA1.2 Aplicouse a normativa na formalización do contrato de depósito.
CA1.3 Comentáronse as normas nacionais e internacionais sobre o almacenamento de produtos.
CA1.4 Analizáronse os aspectos que caracterizan un depósito alfandegueiro, unha zona e un depósito franco, un local autorizado, etc.
CA1.5 Definíronse as formalidades e os trámites que deben realizarse nun almacén.
CA1.6 Planificáronse, no almacén, sistemas de calidade homologables a nivel internacional.
CA2.1 Analizáronse as condicións e as modalidades dos sistemas de almacenamento segundo diferentes variables.

Crterios de avaliación do currículo

CA2.2 Estableceuse a secuencia dos subprocesos do proceso loxístico de almacenaxe.

CA2.3 Realizouse o deseño en planta do almacén en función das operacións e dos movementos que haxa que realizar.

CA2.4 Seleccionáronse equipamentos, medios e ferramentas de manutención, segundo as características do almacén e das mercadorías almacenadas, aplicando criterios económicos, de calidade e de servizo.

CA2.5 Aplicáronse métodos e técnicas de aproveitamento óptimo dos espazos de almacenamento.

CA2.6 Utilizáronse métodos de redución nos tempos de localización e manipulación das mercadorías.

CA2.7 Seleccionáronse sistemas modulares de envasamento e embalaxe das mercadorías do almacén.

CA2.8 Concretáronse procedementos de prevención de riscos no almacén.

CA3.1 Determináronse as partidas e os conceptos que cumpra ter en conta para elaborar un orzamento estimativo do servizo de almacén.

CA3.2 Calculouse periodicamente o custo de funcionamento do almacén.

CA3.3 Identificáronse os indicadores ou estándares económicos óptimos: custo por hora, custo por servizo, etc.

CA3.4 Calculáronse os custos de almacén en función da urxencia, os prazos de entrega, a preparación de mercadorías, co-packing, paletización, etc.

CA3.5 Analizáronse as desviacións sobre os custos previstos, identificando a súa causa e a súa orixe, e propuxéronse medidas correctoras de acordo co procedemento establecido pola empresa.

CA3.6 Preparouse o orzamento de gastos do almacén, tendo en conta os custos da actividade e o nivel de servizo establecido, utilizando follas de cálculo informático.

CA3.7 Calculáronse periodicamente os custos de funcionamento do almacén utilizando follas de cálculo informático.

CA4.1 Clasificáronse os tipos de inventarios e a finalidade de cada un.

CA4.2 Aplicáronse os conceptos de existencias medias, mínimas e óptimas, identificando as variables que interveñen no seu cálculo e a velocidade de rotación das existencias.

CA4.3 Prevíronse as unidades necesarias de existencias no almacén para evitar roturas de existencias.

CA4.4 Valoráronse as existencias do almacén utilizando diferentes métodos.

Crterios de avaliación do currículo

CA4.5 Controláronse as existencias do almacén, supervisando o procedemento e as normas establecidas para identificar desviacións do inventario e formular medidas rectificadoras.

CA4.6 Realizáronse as tarefas necesarias para atender os pedidos de mercadorías efectuados polos clientes e a expedición destas.

CA4.7 Rexistráronse as altas, baixas e modificacións de produtos (código EAN), provedores, clientes e/ou servizos por medio de ferramentas informáticas.

CA4.8 Utilizáronse aplicacións informáticas xerais para xestionar as existencias, e específicas para a identificación de materiais, xestión de pedidos, extracción e rexistro de saídas do almacén.

CA5.1 Analizáronse as actividades relacionadas coa loxística inversa segundo a política de devolución ou acordos alcanzados coa clientela.

CA5.2 Prevíronse as accións que cumpra realizar coas mercadorías retornadas (reparación, reciclaxe, eliminación ou reutilización en mercados secundarios).

CA5.3 Definíronse as medidas necesarias para evitar a obsolescencia e/ou contaminación das mercadorías retornadas.

CA5.4 Aplicouse a normativa sanitaria e ambiental.

CA5.5 Deseñouse a recollida dos envases retornables coa entrega de nova mercadoría, aplicando a normativa.

CA5.6 Clasificáronse as unidades e/ou os equipamentos de carga para a súa reutilización noutras operacións da cadea loxística, evitando o transporte en baleiro.

CA5.7 Clasificáronse os tipos de embalaxes e envases para os reutilizar seguindo as especificacións, as recomendacións e a normativa.

CA6.1 Analizáronse os elementos necesarios para a implantación dun sistema de calidade no almacén, seguindo as pautas da empresa e/ou a clientela.

CA6.2 Previuse a implantación de sistemas de calidade e seguridade para a mellora continua dos procesos e dos sistemas de almacenamento.

CA6.3 Valorouse o cumprimento dos procesos e os protocolos do almacén, partindo do plan ou do manual de calidade da empresa.

CA6.4 Valorouse a implantación e o seguimento da mercadoría por sistemas de radiofrecuencia ou con outras innovacións tecnolóxicas.

CA6.5 Investigáronse os elementos necesarios para asegurar a rastrexabilidade das mercadorías e o cumprimento da normativa relativa a ela, utilizando sistemas de xestión de almacéns.

CA6.6 Fixáronse os obxectivos dun plan de formación tipo para mellorar a eficiencia e a calidade do servizo de almacén.

CA6.7 Detectáronse as necesidades de formación inicial e continua, tanto individuais como do equipamento no seu conxunto.

Crterios de avaliación do currículo

CA6.8 Utilizáronse programas de xestión de tarefas e cronogramas para controlar as tarefas, os tempos e o persoal, cumprindo as normas de prevención de riscos laborais.

2.2. Segunda parte da proba**2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan****Resultados de aprendizaxe do currículo**

RA1 - Relaciona a normativa específica do almacenamento recoñecendo as normas de contratación e de tratamento de mercadorías especiais.

RA2 - Organiza o proceso de almacenamento por tipo de actividade e volume de mercadorías, aproveitando optimamente os espazos e os tempos de manipulación.

RA3 - Confecciona e controla o orzamento do almacén identificando desviacións provenientes da asignación de custos.

RA4 - Xestiona as existencias do almacén asegurando o seu aprovisionamento e a súa expedición.

RA5 - Xestiona as operacións suxeitas á loxística inversa, determinando o tratamento que haxa que darlles ás mercadorías retornadas.

RA6 - Supervisa os procesos realizados no almacén, implantando sistemas de mellora da calidade do servizo e plans de formación e reciclaxe do persoal.

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

CA1.1 Analizáronse as normas que regulamentan as actividades de almacenamento e distribución.

CA1.2 Aplícase a normativa na formalización do contrato de depósito.

CA1.3 Comentáronse as normas nacionais e internacionais sobre o almacenamento de produtos.

Criterios de avaliación do currículo
CA1.4 Analizáronse os aspectos que caracterizan un depósito alfandegueiro, unha zona e un depósito franco, un local autorizado, etc.
CA1.5 Definíronse as formalidades e os trámites que deben realizarse nun almacén.
CA1.6 Planificáronse, no almacén, sistemas de calidade homologables a nivel internacional.
CA2.1 Analizáronse as condicións e as modalidades dos sistemas de almacenamento segundo diferentes variables.
CA2.2 Estableceuse a secuencia dos subprocesos do proceso loxístico de almacenaxe.
CA2.3 Realizouse o deseño en planta do almacén en función das operacións e dos movementos que haxa que realizar.
CA2.4 Seleccionáronse equipamentos, medios e ferramentas de manutención, segundo as características do almacén e das mercadorías almacenadas, aplicando criterios económicos, de calidade e de servizo.
CA2.5 Aplicáronse métodos e técnicas de aproveitamento óptimo dos espazos de almacenamento.
CA2.6 Utilizáronse métodos de redución nos tempos de localización e manipulación das mercadorías.
CA2.7 Seleccionáronse sistemas modulares de envasamento e embalaxe das mercadorías do almacén.
CA2.8 Concretáronse procedementos de prevención de riscos no almacén.
CA3.1 Determináronse as partidas e os conceptos que cumpra ter en conta para elaborar un orzamento estimativo do servizo de almacén.
CA3.2 Calculouse periodicamente o custo de funcionamento do almacén.
CA3.3 Identificáronse os indicadores ou estándares económicos óptimos: custo por hora, custo por servizo, etc.
CA3.4 Calculáronse os custos de almacén en función da urxencia, os prazos de entrega, a preparación de mercadorías, co-packing, paletización, etc.
CA3.5 Analizáronse as desviacións sobre os custos previstos, identificando a súa causa e a súa orixe, e propuxéronse medidas correctoras de acordo co procedemento establecido pola empresa.
CA3.6 Preparouse o orzamento de gastos do almacén, tendo en conta os custos da actividade e o nivel de servizo establecido, utilizando follas de cálculo informático.
CA3.7 Calculáronse periodicamente os custos de funcionamento do almacén utilizando follas de cálculo informático.

Crterios de avaliación do currículo

CA4.1 Clasifícanse os tipos de inventarios e a finalidade de cada un.

CA4.2 Aplícanse os conceptos de existencias medias, mínimas e óptimas, identificando as variables que interveñen no seu cálculo e a velocidade de rotación das existencias.

CA4.3 Prevíronse as unidades necesarias de existencias no almacén para evitar roturas de existencias.

CA4.4 Valoráronse as existencias do almacén utilizando diferentes métodos.

CA4.5 Controláronse as existencias do almacén, supervisando o procedemento e as normas establecidas para identificar desviacións do inventario e formular medidas rectificadoras.

CA4.6 Realizáronse as tarefas necesarias para atender os pedidos de mercadorías efectuados polos clientes e a expedición destas.

CA4.7 Rexístranse as altas, baixas e modificacións de produtos (código EAN), provedores, clientes e/ou servizos por medio de ferramentas informáticas.

CA4.8 Utilízanse aplicacións informáticas xerais para xestionar as existencias, e específicas para a identificación de materiais, xestión de pedidos, extracción e rexistro de saídas do almacén.

CA5.1 Analizáronse as actividades relacionadas coa loxística inversa segundo a política de devolución ou acordos alcanzados coa clientela.

CA5.2 Prevíronse as accións que cumpra realizar coas mercadorías retornadas (reparación, reciclaxe, eliminación ou reutilización en mercados secundarios).

CA5.3 Defínense as medidas necesarias para evitar a obsolescencia e/ou contaminación das mercadorías retornadas.

CA5.4 Aplícase a normativa sanitaria e ambiental.

CA5.5 Deseñouse a recollida dos envases retornables coa entrega de nova mercadoría, aplicando a normativa.

CA5.6 Clasifícanse as unidades e/ou os equipamentos de carga para a súa reutilización noutras operacións da cadea loxística, evitando o transporte en baleiro.

CA5.7 Clasifícanse os tipos de embalaxes e envases para os reutilizar seguindo as especificacións, as recomendacións e a normativa.

CA6.1 Analizáronse os elementos necesarios para a implantación dun sistema de calidade no almacén, seguindo as pautas da empresa e/ou a clientela.

CA6.2 Previuse a implantación de sistemas de calidade e seguridade para a mellora continua dos procesos e dos sistemas de almacenamento.

CA6.3 Valorouse o cumprimento dos procesos e os protocolos do almacén, partindo do plan ou do manual de calidade da empresa.

Criterios de avaliación do currículo

CA6.4 Valorouse a implantación e o seguimento da mercadoría por sistemas de radiofrecuencia ou con outras innovacións tecnolóxicas.

CA6.5 Investigáronse os elementos necesarios para asegurar a rastrexabilidade das mercadorías e o cumprimento da normativa relativa a ela, utilizando sistemas de xestión de almacéns.

CA6.6 Fixáronse os obxectivos dun plan de formación tipo para mellorar a eficiencia e a calidade do servizo de almacén.

CA6.7 Detectáronse as necesidades de formación inicial e continua, tanto individuais como do equipamento no seu conxunto.

CA6.8 Utilizáronse programas de xestión de tarefas e cronogramas para controlar as tarefas, os tempos e o persoal, cumprindo as normas de prevención de riscos laborais.

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

Mínimo Exixibles será obrigatorio:

1. Coñecer conceptos básicos de loxística como: calculo de espazos necesarios para un almacén loxísticos, coñecer os medios mecánicos necesarios e usuais na loxística.
2. Saber e calcular conceptos loxísticos como: stock medio, rotación, método ABC.
3. Como funciona o sistema ERP,, MRP, JIT.
4. O modelo de Wilson de gestión de stock.
5. E necesario saber usar ferramentas informáticas como as follas de cálculo.

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

Primeira parte da proba de avaliación constará dun exame tipo test de 50 preguntas, con 4 opcións de respostas e unicamente 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 = - 0,20
- 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 probas. Sempre en que ambas partes da proba estén aprobadas (nota igual ou superior a 5).

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional	2023/2024	0	187	0
MP0627_23	Proceso de administración relativo ao comercio internacional	2023/2024	0	80	0
MP0627_33	Xestión alfandegueira	2023/2024	0	80	0
MP0627_13	Contexto actual do comercio internacional	2023/2024	0	27	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JAVIER FERREIRO ÁLVAREZ
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
(MP0627_13) RA1 - Determina institucións e organismos relacionados co comercio internacional, e analiza as súas principais funcións.
(MP0627_23) RA1 - Caracteriza os procedementos administrativos das operacións de importación e exportación, e de introdución e expedición, con interpretación da normativa.
(MP0627_33) RA1 - Elabora e cobre a documentación necesaria para as operacións de importación e exportación, e de introdución e expedición de mercadorías.
(MP0627_13) RA2 - Organiza un sistema de información eficaz para as operacións de compravenda internacional, utilizando as ferramentas informáticas axeitadas.
(MP0627_13) RA3 - Recoñece as barreiras ao comercio internacional, analizando a normativa que as regula.

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
(MP0627_23) CA1.1 Identificáronse as diferenzas entre unha importación e unha introdución, e entre unha exportación e unha expedición.
(MP0627_13) CA1.1 Analizouse a estrutura de balanza de pagamentos, diferenciando as balanzas que a compoñen.
(MP0627_33) CA1.1 Interpretáronse as cláusulas que se inclúen nos contratos de compravenda internacional e confeccionouse o contrato de compravenda.
(MP0627_23) CA1.2 Identificáronse os documentos que se requiren nas operacións de importación e exportación, e de introdución e expedición, así como os procedementos para a súa tramitación e xestión, e os organismos e os elementos implicados.
(MP0627_13) CA1.2 Clasificáronse as funcións das institucións e dos organismos económicos principais de ámbito internacional.
(MP0627_23) CA1.3 Determinouse a orixe das mercadorías e a documentación que se require para a súa acreditación.
(MP0627_13) CA1.3 Analizouse o proceso de integración económica internacional, diferenciando os niveis de integración.

Crterios de avaliación do currículo

(MP0627_33) CA1.3 Supervisouse a documentación comercial e administrativa correspondente a unha operación de comercio internacional, e comprobáronse as condicións pactadas no contrato.

(MP0627_23) CA1.4 Determinouse o valor en alfándega de diversas mercadorías.

(MP0627_13) CA1.4 Analizouse o proceso de integración económica europea e a súa repercusión no comercio comunitario.

(MP0627_23) CA1.5 Efectuouse a clasificación arancelaria das mercadorías.

(MP0627_13) CA1.5 Identificáronse as institucións comunitarias, e as súas principais funcións e competencias.

(MP0627_33) CA1.5 Realizouse a xestión alfandegueira de operacións relativas a distintos réximes alfandegueiros.

(MP0627_23) CA1.6 Determináronse os impostos e outros tributos que gravan as operacións de comercio internacional que integran a débeda alfandegueira.

(MP0627_13) CA1.6 Analizouse o marco xurídico comunitario e identificáronse as normas con incidencia no intercambio comercial.

(MP0627_23) CA1.7 Determinouse a débeda alfandegueira de diferentes mercadorías e as súas garantías.

(MP0627_23) CA1.8 Recoñecéronse os procesos administrativos de xestión alfandegueira.

(MP0627_23) CA1.9 Analizouse o sistema de declaración estatística das operacións intracomunitarias (INTRASTAT).

(MP0627_13) CA2.6 Aplicouse a normativa legal e fiscal do país de destino da mercadoría que se vaia exportar.

(MP0627_13) CA3.1 Analizáronse as barreiras arancelarias á importación de mercadorías e outras medidas de efecto equivalente.

(MP0627_13) CA3.2 Analizáronse os principais instrumentos de protección comercial de natureza cuantitativa, que limitan ou restrinxen as importacións de mercadorías.

(MP0627_13) CA3.3 Analizouse a función do arancel de alfándegas como instrumento de protección e a súa repercusión sobre o comercio internacional.

(MP0627_13) CA3.4 Identificáronse as medidas de defensa da competencia internacional aplicables no marco da OMC.

(MP0627_13) CA3.5 Caracterizáronse as cláusulas de salvagarda e as medidas de vixilancia, analizando os casos en que procede a súa aplicación na Unión Europea.

(MP0627_13) CA3.6 Caracterizáronse as principais barreiras técnicas e administrativas ao comercio.

Crterios de avaliación do currículo

(MP0627_13) CA3.7 Determináronse as medidas de apoio e fomento ás exportacións.

2.2. Segunda parte da proba
2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan
Resultados de aprendizaxe do currículo

(MP0627_33) RA1 - Elabora e cobre a documentación necesaria para as operacións de importación e exportación, e de introdución e expedición de mercadorías.

(MP0627_23) RA1 - Caracteriza os procedementos administrativos das operacións de importación e exportación, e de introdución e expedición, con interpretación da normativa.

(MP0627_13) RA2 - Organiza un sistema de información eficaz para as operacións de compravenda internacional, utilizando as ferramentas informáticas axeitadas.

(MP0627_13) RA3 - Recoñece as barreiras ao comercio internacional, analizando a normativa que as regula.

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

(MP0627_33) CA1.1 Interpretáronse as cláusulas que se inclúen nos contratos de compravenda internacional e confeccionouse o contrato de compravenda.

(MP0627_23) CA1.2 Identificáronse os documentos que se requiren nas operacións de importación e exportación, e de introdución e expedición, así como os procedementos para a súa tramitación e xestión, e os organismos e os elementos implicados.

(MP0627_33) CA1.2 Confeccionáronse os documentos comerciais, de transporte e de seguro que se requiren nas operacións de compravenda internacional.

(MP0627_23) CA1.3 Determinouse a orixe das mercadorías e a documentación que se require para a súa acreditación.

(MP0627_33) CA1.3 Supervisouse a documentación comercial e administrativa correspondente a unha operación de comercio internacional, e comprobáronse as condicións pactadas no contrato.

Cráterios de avaliación do currículo

(MP0627_23) CA1.4 Determinouse o valor en alfándega de diversas mercadorías.

(MP0627_33) CA1.4 Cubríronse os documentos de xestión alfandegueira de diversas operacións de compravenda internacional.

(MP0627_23) CA1.5 Efectuouse a clasificación arancelaria das mercadorías.

(MP0627_33) CA1.5 Realizouse a xestión alfandegueira de operacións relativas a distintos réximes alfandegueiros.

(MP0627_23) CA1.6 Determináronse os impostos e outros tributos que gravan as operacións de comercio internacional que integran a débeda alfandegueira.

(MP0627_33) CA1.6 Utilizouse un paquete informático de xestión administrativa para a obtención da documentación necesaria para as operacións de compravenda internacional.

(MP0627_23) CA1.7 Determinouse a débeda alfandegueira de diferentes mercadorías e as súas garantías.

(MP0627_23) CA1.9 Analizouse o sistema de declaración estatística das operacións intracomunitarias (INTRASTAT).

(MP0627_13) CA2.1 Elaboráronse bases de datos para as operacións de comercio internacional.

(MP0627_13) CA2.2 Confeccionáronse ficheiros mestres de clientes e provedores.

(MP0627_13) CA2.3 Elaborouse a información que habitualmente solicita o cliente ou o provedor nas operacións de compravenda internacional.

(MP0627_13) CA2.4 Realizouse o mantemento e a actualización das bases de datos de clientes e provedores.

(MP0627_13) CA2.5 Elaboráronse informes sobre clientes e/ou provedores a partir das bases de datos dispoñibles.

(MP0627_13) CA2.6 Aplicouse a normativa legal e fiscal do país de destino da mercadoría que se vaia exportar.

(MP0627_13) CA2.7 Procesouse e arquivouse adecuadamente a información xerada nas operacións de compravenda internacional realizadas para a súa posterior utilización en futuras operacións.

(MP0627_13) CA3.1 Analizáronse as barreiras arancelarias á importación de mercadorías e outras medidas de efecto equivalente.

(MP0627_13) CA3.2 Analizáronse os principais instrumentos de protección comercial de natureza cuantitativa, que limitan ou restrinxen as importacións de mercadorías.

(MP0627_13) CA3.4 Identificáronse as medidas de defensa da competencia internacional aplicables no marco da OMC.

Criterios de avaliación do currículo

(MP0627_13) CA3.5 Caracterizáronse as cláusulas de salvagarda e as medidas de vixilancia, analizando os casos en que procede a súa aplicación na Unión Europea.

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

Todos os elementos curriculares (resultados de aprendizaxes, criterios de avaliación e bloques de contidos asociados) deste módulo son mínimos exixibles e poden ser preguntados en calquera das partes da proba. Para obter unha avaliación positiva é preciso superar cada unha das partes con 5 puntos sobre 10 como mínimo. A cualificación final, sempre que estean aprobadas as dúas partes da proba, realizarase mediante unha media aritmética das dúas cualificacións, teórica e práctica.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento**4.a) Primeira parte da proba****PARTE TEÓRICA:**

Constará de preguntas tipo test e preguntas a desenvolver.

A parte test constará de 20 preguntas sobre os contidos teóricos do módulo onde cada pregunta correcta sumará 0,25 puntos en onde cada pregunta mal contestada descontará a metade da puntuación que poida sumar unha pregunta ben respondida. As preguntas non contestadas non penalizan. Esta primeira parte da proba será puntuada ata cinco puntos.

Tamén haberán 5 preguntas teóricas a desenvolver e a puntuación das mesmas será de 1 punto cada unha. A cualificación desta proba será a suma da cualificación de todas as preguntas.

Esta segunda parte da proba teórica será puntuada de cero a cinco puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a 3 puntos.

4.b) Segunda parte da proba

PROBA PRÁCTICA:

Consistirá nun caso práctico de importación ou exportación.

Esta segunda parte da proba será puntuada de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

O alumnado candidato deberá vir provisto de bolígrafo de cor azul e calculadora persoal sinxela para a realización da proba.

Non se permitirá o uso de teléfono móbil ou doutro dispositivo electrónico que substitúa á calculadora convencional.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0822	Sistema de información de mercados	2023/2024	0	87	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JAVIER FERREIRO ÁLVAREZ
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
RA1 - Analiza as variables do mercado e o contorno da empresa ou da organización, con valoración da súa incidencia na actividade desta e na aplicación de diferentes estratexias comerciais
RA2 - Configura un sistema de información de márketing (SIM) para a toma de decisións comerciais, definindo as fontes de información, os procedementos e as técnicas de organización dos datos
RA3 - Deseña plans de traballo para a obtención de información definindo os obxectivos, as fontes de información, os métodos e as técnicas aplicables para a obtención dos datos e o orzamento necesario
RA4 - Determina as características e o tamaño da mostra da poboación obxecto da investigación, aplicando técnicas de mostraxe para a selección desta
RA5 - Realiza o tratamento e a análise dos datos obtidos, e elabora un informe cos resultados, aplicando técnicas estatísticas e ferramentas informáticas

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
CA1.1 Analizouse a estrutura e o funcionamento dos mercados en que opera a empresa, e identificáronse as variables que inflúen neles
CA1.2 Analizouse o impacto das variables do microcontorno na actividade comercial da empresa ou organización
CA1.3 Analizáronse os efectos dos factores do macrocontorno na actividade comercial da empresa
CA1.4 Identificáronse as principais organizacións e institucións económicas que regulan a actividade dos mercados ou inflúen nela
CA1.5 Analizouse a incidencia dos procesos de integración económica a nivel europeo e internacional na competencia dos mercados
CA1.6 Analizáronse as necesidades do/da consumidor/ora e clasificáronse segundo a xerarquía ou a orde de prioridade na satisfacción destas
CA1.7 Identificáronse as fases do proceso de compra do/da consumidor/ora e analizáronse as variables internas e externas que inflúen nel

Criterios de avaliación do currículo
CA1.8 Definíronse estratexias comerciais aplicando os principais métodos de segmentación de mercados, segundo distintos criterios
CA2.1 Determináronse as necesidades de información da empresa para a toma de decisións de márketing
CA2.2 Identificáronse os datos procesados e organizados por un sistema de información de márketing
CA2.3 Analizáronse as características de idoneidade que debe posuír un SIM, o seu tamaño, a súa finalidade e os seus obxectivos, en función das necesidades de información da empresa ou organización
CA2.4 Clasificouse a información en función da súa natureza, da orixe ou da procedencia dos datos, e da dispoñibilidade destes
CA2.5 Caracterizáronse os subsistemas que integran un SIM, analizando as funcións, os tipos de datos e os obxectivos de cada un
CA2.6 Clasificáronse os datos segundo a fonte de información da que procedan
CA2.7 Determinouse a necesidade de realizar unha investigación comercial identificando as fases do proceso
CA2.8 Aplicáronse técnicas adecuadas para o tratamento e a organización dos datos, co fin de transformalos en información útil para a toma de decisións da empresa ou a organización
CA2.9 Utilizáronse ferramentas informáticas para o arquivo e a incorporación da información á base de datos da empresa, para a súa actualización permanente, de xeito que se poida utilizar de maneira áxil e rápida
CA3.1 Definiuse o problema ou a oportunidade da empresa que se pretenda investigar e formuláronse os obxectivos da investigación que se vaia realizar
CA3.2 Determinouse o deseño ou o tipo de investigación que cumpra realizar (exploratoria, descritiva ou causal)
CA3.3 Elaborouse o plan de traballo, establecendo o tipo de estudo, a información que haxa que obter, as fontes de información, os instrumentos para a obtención dos datos, as técnicas de análise e o orzamento necesario
CA3.4 Identificáronse as fontes de información, primarias e secundarias, internas e externas, que poden facilitar a información, aplicando criterios de fiabilidade, representatividade e custo
CA3.5 Caracterizáronse os métodos de acceso máis habituais ás fontes de información secundaria internas e externas, motores de procura en liña, etc
CA3.6 Diferenciáronse as técnicas de obtención de información primaria cualitativa (entrevista en profundidade, dinámica de grupos, observación, etc.) e analizáronse as súas características
CA3.7 Identificáronse as técnicas de obtención de información primaria cuantitativa (enquisas, observación, experimentación, paneis, etc.) e analizáronse as súas características
CA3.8 Descríronse as vantaxes dos medios para a obtención de datos en papel (PAPI) ou con apoio de medios informáticos (CAPI, CATI e CAWI), en enquisas persoais e telefónicas, ou a través da web

Criterios de avaliación do currículo
CA3.9 Elaboráronse e probáronse tipos de cuestionarios para a realización de diversas modalidades de enquisas (persoais, telefónicas, por correo ou na web)
CA4.1 Caracterizáronse os métodos de mostraxe probabilística e non probabilística aplicables para a selección dunha mostra representativa da poboación sobre a que se vaia investigar, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes
CA4.2 Describiuse o proceso de selección da mostra aplicando diversos métodos de mostraxe aleatoria simple, sistemática, estratificada, por áreas ou conglomeradas, polietápica e por ruta aleatoria, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes
CA4.3 Analizouse o proceso de mostraxe aplicando técnicas de mostraxe non probabilística, por conveniencia, por xuízos, por cotas ou bóla de neve
CA4.4 Identificáronse as variables que inflúen no cálculo do tamaño da mostra nunha investigación comercial
CA4.5 Seleccionouse o método de mostraxe e calculouse o tamaño óptimo da mostra en función da poboación obxecto de estudo, o erro de mostraxe, o nivel de confianza desexado e o orzamento asignado
CA4.6 Elaborouse o plan de traballo de campo para a obtención de información primaria, determinando o tempo e os recursos materiais e humanos necesarios, en función do medio e a forma de enquisa que se vaia realizar (PAPI, CAPI, MCAPI, CATI, CAWI, etc)
CA4.7 Programouse o traballo de campo elaborando o caderno de campo e a folia de ruta de cada enquisador/ora, establecendo o número de entrevistas que haxa que realizar, a duración destas e as indicacións para a localización física e/ou selección das persoas que se vaian entrevistar
CA4.8 Simulouse a realización da enquisa, segundo as instrucións recollidas en caderno de traballo de campo, co fin de detectar posibles erros no cuestionario e establecer as oportunas medidas correctoras
CA5.1 Tabuláronse e representáronse graficamente os datos obtidos na investigación comercial de acordo coas especificacións recibidas
CA5.2 Calculáronse as medidas estatísticas básicas de tendencia central, las de dispersión de datos e as que representan a forma da distribución
CA5.3 Aplicáronse técnicas de inferencia estatística para extrapolar os resultados da mostra á totalidade da poboación, cun determinado grao de confianza e un determinado nivel de erro mostral
CA5.4 Aplicáronse medidas estatísticas básicas para a obtención de información do mercado como tendencias de mercado, cota de mercado, etc
CA5.5 Comparáronse os resultados estatísticos obtidos nun determinado estudo coas hipótese previamente formuladas nel
CA5.6 Utilizáronse follas de cálculo para o tratamento e a análise dos datos, e o cálculo das medidas estatísticas
CA5.7 Elaboráronse informes comerciais cos resultados e as conclusións obtidas da análise estatística, e a súa relación co obxecto de estudo
CA5.8 Presentáronse os datos e os resultados do estudo convenientemente organizados en forma de táboas estatísticas, e achegáronse as representacións gráficas máis axeitadas
CA5.9 Incorporáronse os datos e os resultados do estudo a unha base de datos no formato máis adecuado para a súa posterior actualización, e para facilitar a consulta e a recuperación da información con rapidez e precisión

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Analiza as variables do mercado e o contorno da empresa ou da organización, con valoración da súa incidencia na actividade desta e na aplicación de diferentes estratexias comerciais
RA2 - Configura un sistema de información de márketing (SIM) para a toma de decisións comerciais, definindo as fontes de información, os procedementos e as técnicas de organización dos datos
RA3 - Deseña plans de traballo para a obtención de información definindo os obxectivos, as fontes de información, os métodos e as técnicas aplicables para a obtención dos datos e o orzamento necesario
RA4 - Determina as características e o tamaño da mostra da poboación obxecto da investigación, aplicando técnicas de mostraxe para a selección desta
RA5 - Realiza o tratamento e a análise dos datos obtidos, e elabora un informe cos resultados, aplicando técnicas estatísticas e ferramentas informáticas

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
CA1.1 Analizouse a estrutura e o funcionamento dos mercados en que opera a empresa, e identificáronse as variables que inflúen neles
CA1.2 Analizouse o impacto das variables do microcontorno na actividade comercial da empresa ou organización
CA1.3 Analizáronse os efectos dos factores do macrocontorno na actividade comercial da empresa
CA1.4 Identificáronse as principais organizacións e institucións económicas que regulan a actividade dos mercados ou inflúen nela
CA1.5 Analizouse a incidencia dos procesos de integración económica a nivel europeo e internacional na competencia dos mercados
CA1.6 Analizáronse as necesidades do/da consumidor/ora e clasificáronse segundo a xerarquía ou a orde de prioridade na satisfacción destas
CA1.7 Identificáronse as fases do proceso de compra do/da consumidor/ora e analizáronse as variables internas e externas que inflúen nel
CA1.8 Definíronse estratexias comerciais aplicando os principais métodos de segmentación de mercados, segundo distintos criterios
CA2.1 Determináronse as necesidades de información da empresa para a toma de decisións de márketing

Criterios de avaliación do currículo
CA2.2 Identifícaronse os datos procesados e organizados por un sistema de información de márketing
CA2.3 Analizáronse as características de idoneidade que debe posuír un SIM, o seu tamaño, a súa finalidade e os seus obxectivos, en función das necesidades de información da empresa ou organización
CA2.4 Clasificouse a información en función da súa natureza, da orixe ou da procedencia dos datos, e da dispoñibilidade destes
CA2.5 Caracterizáronse os subsistemas que integran un SIM, analizando as funcións, os tipos de datos e os obxectivos de cada un
CA2.6 Clasifícaronse os datos segundo a fonte de información da que procedan
CA2.7 Determinouse a necesidade de realizar unha investigación comercial identificando as fases do proceso
CA2.8 Aplicáronse técnicas adecuadas para o tratamento e a organización dos datos, co fin de transformalos en información útil para a toma de decisións da empresa ou a organización
CA2.9 Utilizáronse ferramentas informáticas para o arquivo e a incorporación da información á base de datos da empresa, para a súa actualización permanente, de xeito que se poida utilizar de maneira áxil e rápida
CA3.1 Definiuse o problema ou a oportunidade da empresa que se pretenda investigar e formuláronse os obxectivos da investigación que se vaia realizar
CA3.2 Determinouse o deseño ou o tipo de investigación que cumpra realizar (exploratoria, descritiva ou causal)
CA3.3 Elaborouse o plan de traballo, establecendo o tipo de estudo, a información que haxa que obter, as fontes de información, os instrumentos para a obtención dos datos, as técnicas de análise e o orzamento necesario
CA3.4 Identifícaronse as fontes de información, primarias e secundarias, internas e externas, que poden facilitar a información, aplicando criterios de fiabilidade, representatividade e custo
CA3.5 Caracterizáronse os métodos de acceso máis habituais ás fontes de información secundaria internas e externas, motores de procura en liña, etc
CA3.6 Diferenciáronse as técnicas de obtención de información primaria cualitativa (entrevista en profundidade, dinámica de grupos, observación, etc.) e analizáronse as súas características
CA3.7 Identifícaronse as técnicas de obtención de información primaria cuantitativa (enquisas, observación, experimentación, paneis, etc.) e analizáronse as súas características
CA3.8 Descríbironse as vantaxes dos medios para a obtención de datos en papel (PAPI) ou con apoio de medios informáticos (CAPI, CATI e CAWI), en enquisas persoais e telefónicas, ou a través da web
CA3.9 Elaboráronse e probáronse tipos de cuestionarios para a realización de diversas modalidades de enquisas (persoais, telefónicas, por correo ou na web)
CA4.1 Caracterizáronse os métodos de mostraxe probabilística e non probabilística aplicables para a selección dunha mostra representativa da poboación sobre a que se vaia investigar, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes

Criterios de avaliación do currículo
CA4.2 Describiuse o proceso de selección da mostra aplicando diversos métodos de mostraxe aleatoria simple, sistemática, estratificada, por áreas ou conglomeradas, polietápica e por ruta aleatoria, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes
CA4.3 Analizouse o proceso de mostraxe aplicando técnicas de mostraxe non probabilística, por conveniencia, por xuízos, por cotas ou bóla de neve
CA4.4 Identificáronse as variables que inflúen no cálculo do tamaño da mostra nunha investigación comercial
CA4.5 Seleccionouse o método de mostraxe e calculouse o tamaño óptimo da mostra en función da poboación obxecto de estudo, o erro de mostraxe, o nivel de confianza desexado e o orzamento asignado
CA4.6 Elaborouse o plan de traballo de campo para a obtención de información primaria, determinando o tempo e os recursos materiais e humanos necesarios, en función do medio e a forma de enquisa que se vaia realizar (PAPI, CAPI, MCAPI, CATI, CAWI, etc)
CA4.7 Programouse o traballo de campo elaborando o caderno de campo e a folla de ruta de cada enquisador/ora, establecendo o número de entrevistas que haxa que realizar, a duración destas e as indicacións para a localización física e/ou selección das persoas que se vaian entrevistar
CA4.8 Simulouse a realización da enquisa, segundo as instrucións recollidas en caderno de traballo de campo, co fin de detectar posibles erros no cuestionario e establecer as oportunas medidas correctoras
CA5.1 Tabuláronse e representáronse graficamente os datos obtidos na investigación comercial de acordo coas especificacións recibidas
CA5.2 Calculáronse as medidas estatísticas básicas de tendencia central, las de dispersión de datos e as que representan a forma da distribución
CA5.3 Aplicáronse técnicas de inferencia estatística para extrapolar os resultados da mostra á totalidade da poboación, cun determinado grao de confianza e un determinado nivel de erro mostral
CA5.4 Aplicáronse medidas estatísticas básicas para a obtención de información do mercado como tendencias de mercado, cota de mercado, etc
CA5.5 Comparáronse os resultados estatísticos obtidos nun determinado estudo coas hipótese previamente formuladas nel
CA5.6 Utilizáronse follas de cálculo para o tratamento e a análise dos datos, e o cálculo das medidas estatísticas
CA5.7 Elaboráronse informes comerciais cos resultados e as conclusións obtidas da análise estatística, e a súa relación co obxecto de estudo
CA5.8 Presentáronse os datos e os resultados do estudo convenientemente organizados en forma de táboas estatísticas, e achegáronse as representacións gráficas máis axeitadas
CA5.9 Incorporáronse os datos e os resultados do estudo a unha base de datos no formato máis adecuado para a súa posterior actualización, e para facilitar a consulta e a recuperación da información con rapidez e precisión

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

Para a superación do módulo o alumno será necesario coñecer:

1. Recopilar información sobre mercados.
2. Tabular e tratar estadísticamente esa información.
3. Determinar datos que describan os valores medios, a dispersión, asimetría e curtosis de esos datos.
4. Describir coa información do punto 3 a poboación obxecto de estudo.
5. Describir e resumir usando gráficos estadísticos.
6. Usar métodos de estatística inferencial que permitan determinar intervalos de predicción dos datos poboacionais.
7. Uso das variables estadísticas Normal o Gauss y t-Student.
8. E necesario saber usar follas de cálculo e outros métodos para o tratamento informático dos datos.

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 unha media aritmética das dúas partes sempre e cando ambas partes foran superadas cun CINCO sobre DEZ.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0823	Márketing internacional	2023/2024	0	123	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
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
RA1 - Relaciona entre si as variables que interveñen no márketing-mix internacional e obtén conclusións salientables para a internacionalización das empresas
RA2 - Determina a adecuación e a oportunidade de entrada dun produto nun mercado exterior, avaliando a situación dos produtos, as liñas e as gamas de produtos
RA3 - Deseña políticas de prezos e tarifas comerciais nun mercado exterior, analizando as variables que inflúen no prezo dun produto
RA4 - Selecciona a forma máis adecuada de entrada nun mercado exterior, analizando os factores que definen a estrutura das canles de distribución en mercados internacionais
RA5 - Determina as accións de comunicación comercial máis adecuadas para a entrada nun mercado exterior, avaliando as posibles alternativas de comunicación e promoción internacional
RA6 - Elabora un plan de márketing internacional, seleccionando a información de base ou "briefing" de produtos e relacionando entre si as variables de márketing-mix

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
CA1.1 Describiuse o concepto de márketing-mix internacional e os elementos que o compoñen no contexto de internacionalización da empresa
CA1.2 Identificáronse as fases da planificación comercial dun plan de márketing internacional
CA1.3 Analizáronse e explicáronse as relacións entre as variables que interveñen no márketing-mix internacional (a partir de datos supostos)
CA2.1 Explicouse o concepto, as características e a clasificación dos produtos segundo distintas categorías
CA2.2 Identificáronse as dimensións dun produto ou servizo, diferenciando entre liña, gama e familia
CA2.3 Identificáronse os factores que definen a política de produtos en mercados exteriores
CA2.4 Explicáronse as fases do desenvolvemento e o ciclo de vida dun produto

Criterios de avaliación do currículo
CA2.5 Analizáronse as características e os elementos do produto, así como as debilidades e as fortalezas dunha liña de produtos nun determinado mercado exterior, e establecéronse conclusións
CA2.6 Analizouse a situación dos produtos ou servizos nun mercado exterior para avaliar a adecuación e a oportunidade de entrada de novos produtos
CA2.7 Avaliouse a oportunidade de lanzamento dun novo produto, seguindo criterios de dimensión de mercado e cuantificación de posibles consumidores/oras
CA2.8 Elaborouse un informe mediante soporte informático, delimitando o campo de actividade e establecendo a dimensión dos produtos, servizos e marcas detectadas
CA2.10 Seleccionáronse os tipos de produtos que se poden utilizar nunha estratexia de márketing en liña
CA2.11 Definíronse os trazos que caracterizan o novo produto
CA2.12 Confeccionáronse informes, utilizando ferramentas informáticas, nos que se avalíe a oportunidade de lanzamento dun produto e o posible posicionamento nun mercado exterior
CA3.1 Seleccionáronse os métodos de fixación de prezos, tendo en conta o incoterm e as variables que determinan o prezo do produto no exterior
CA3.2 Valorouse a importancia e a repercusión do tipo de cambio na fixación do prezo do produto ou servizo nun mercado exterior
CA3.3 Identificáronse os custos máis salientables na fixación de prezos competitivos en mercados exteriores e as fontes que proporcionan información sobre os prezos da competencia
CA3.4 Determinouse a tendencia dos prezos dun produto durante un número determinado de anos, aplicando técnicas de regresión estatística e taxas de variación previstas
CA3.6 Analizáronse as estratexias de prezos e canle de distribución de marcas ou produtos competidores nun determinado mercado
CA3.7 Comparáronse os prezos dun produto ou dunha marca nun determinado mercado cos da competencia, tendo en conta os incoterms correspondentes
CA3.8 Elaboráronse informes sobre a análise da política de prezos, para distintas categorías de produtos que compiten nun determinado establecemento ou nunha canle, en función das variables de estudo (orixe nacional ou internacional, categoría, calidade, etc.), utilizando as ferramentas informáticas
CA4.1 Diferenciáronse os tipos de canles de distribución internacional
CA4.2 Analizáronse as variables que inflúen nos tipos de canles de distribución internacional
CA4.4 Seleccionouse entre varias canles de distribución alternativas aquela que mellore o tempo e os custos
CA4.5 Definiuse unha rede de vendas exterior, propia, allea ou mixta, nunha canle de distribución determinada

Crterios de avaliación do currículo

CA4.6 Clasifícanse os produtos dunha empresa comercial, en función de criterios de distribución comercial, custos de distribución e vendas

CA4.7 Elaborouse un informe, utilizando aplicacións informáticas, sobre os problemas e as oportunidades dos produtos dunha empresa comercial en distintas canles de distribución

CA5.1 Diferenciáronse os medios, os soportes e as formas de comunicación comercial máis utilizados na práctica comercial internacional

CA5.2 Analizáronse os principais obxectivos e elementos da comunicación comercial con clientela internacional

CA5.3 Aplicáronse as técnicas psicolóxicas no deseño dunha acción de comunicación comercial, tendo en conta as diferenzas culturais internacionais

CA5.4 Analizáronse as diferenzas entre publicidade e promoción no contexto de apertura a mercados exteriores

CA5.5 Seleccionouse o medio de promoción, o contido e a forma da mensaxe promocional, valorando a alternativa de comunicación en liña

CA5.6 Identificáronse os principais elementos dun sitio web comercial ou de información, especificando as súas características

CA5.7 Definíronse e aplicáronse os métodos para a asignación de recursos financeiros e orzamento dunha campaña de comunicación internacional

CA5.8 Analizáronse os obxectivos e os criterios para a asistencia a feiras e eventos internacionais

CA5.9 Analizáronse as vantaxes de utilizar un plan de márketing en liña, para o lanzamento e a difusión de novos produtos

CA6.1 Identificáronse as fases de planificación comercial dun plan de márketing internacional

CA6.2 Analizáronse as relacións entre as variables que interveñen no márketing-mix internacional

CA6.3 Describiuse o concepto de "briefing", a súa finalidade e os elementos que o compoñen nun contexto internacional

CA6.5 Definíronse as estratexias do plan de márketing do produto ou servizo, a partir da información dispoñible do SIM en distintos mercados

CA6.6 Seleccionáronse os datos relacionados cun produto necesarios para elaborar a información de base do produto-marca

CA6.7 Presentouse a información do "briefing", nos soportes e nos idiomas requiridos, de xeito estruturado e de acordo coas especificacións da organización, utilizando as ferramentas informáticas

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Relaciona entre si as variables que interveñen no márketing-mix internacional e obtén conclusións salientables para a internacionalización das empresas
RA2 - Determina a adecuación e a oportunidade de entrada dun produto nun mercado exterior, avaliando a situación dos produtos, as liñas e as gamas de produtos
RA3 - Deseña políticas de prezos e tarifas comerciais nun mercado exterior, analizando as variables que inflúen no prezo dun produto
RA4 - Selecciona a forma máis adecuada de entrada nun mercado exterior, analizando os factores que definen a estrutura das canles de distribución en mercados internacionais
RA5 - Determina as accións de comunicación comercial máis adecuadas para a entrada nun mercado exterior, avaliando as posibles alternativas de comunicación e promoción internacional
RA6 - Elabora un plan de márketing internacional, seleccionando a información de base ou "briefing" de produtos e relacionando entre si as variables de márketing-mix

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
CA1.2 Identificáronse as fases da planificación comercial dun plan de márketing internacional
CA1.4 Utilizáronse as aplicacións informáticas adecuadas para a obtención e a presentación do traballo ou do arquivo, e a posterior utilización e ampliación
CA2.2 Identificáronse as dimensións dun produto ou servizo, diferenciando entre liña, gama e familia
CA2.3 Identificáronse os factores que definen a política de produtos en mercados exteriores
CA2.4 Explicáronse as fases do desenvolvemento e o ciclo de vida dun produto
CA2.5 Analizáronse as características e os elementos do produto, así como as debilidades e as fortalezas dunha liña de produtos nun determinado mercado exterior, e establecéronse conclusións
CA2.7 Avaliouse a oportunidade de lanzamento dun novo produto, seguindo criterios de dimensión de mercado e cuantificación de posibles consumidores/oras
CA2.9 Analizáronse as relacións causais entre as variables de márketing-mix nas etapas do ciclo de vida do produto

Criterios de avaliación do currículo

CA2.11 Definíronse os trazos que caracterizan o novo produto

CA3.3 Identificáronse os custos máis salientables na fixación de prezos competitivos en mercados exteriores e as fontes que proporcionan información sobre os prezos da competencia

CA3.5 Explicouse o procedemento que se utiliza no cálculo do punto de equilibrio, e interpretouse o seu resultado

CA3.6 Analizáronse as estratexias de prezos e canle de distribución de marcas ou produtos competidores nun determinado mercado

CA4.3 Calculouse o custo para a entrada de produtos nun mercado exterior, considerando as variables que interveñen nunha canle de distribución

CA4.4 Seleccionouse entre varias canles de distribución alternativas aquela que mellore o tempo e os custos

CA4.6 Clasificáronse os produtos dunha empresa comercial, en función de criterios de distribución comercial, custos de distribución e vendas

CA5.5 Seleccionouse o medio de promoción, o contido e a forma da mensaxe promocional, valorando a alternativa de comunicación en liña

CA5.7 Definíronse e aplicáronse os métodos para a asignación de recursos financeiros e orzamento dunha campaña de comunicación internacional

CA6.1 Identificáronse as fases de planificación comercial dun plan de márketing internacional

CA6.2 Analizáronse as relacións entre as variables que interveñen no márketing-mix internacional

CA6.3 Describiuse o concepto de "briefing", a súa finalidade e os elementos que o compoñen nun contexto internacional

CA6.4 Realizouse unha análise estatística utilizando as ferramentas informáticas, a partir dun plan de márketing internacional convenientemente caracterizado

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

Mínimos exixibles:

O coñecemento dos seguintes puntos é necesario para unha avaliación positiva:
coñece os mercados e os seus tipos.

comprende os diferentes canles de distribución.

practica con conceptos de publicidade e de promoción.

Define e interpreta os factores da política de produtos en mercados exteriores.

Análise das debilidades e fortalezas dunha liña de produtos.

aplica o análise das políticas de prezos e tarifas comerciais nun mercado exterior:

coñece e utiliza os métodos de fixación de prezos.

localiza e practica a repercusión do tipo de cambio.

Tendencia da evolución de prezos.

Selección de métodos adecuados de entrada nun mercado exterior:

Calculo de custo para a penetración de produtos no exterior.

coñece a comunicación comercial online.

Determinación das accións de comunicación comercial para a entrada nun mercado exterior, evaluando as posibles alternativas de comunicación e promoción internacional.

Elaboración e interpreta un Plan de Marketing Internacional:

Aplicación de técnicas de planificación comercial e definición de estratexias.

Presentación do produto.

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 = - 0,20
- 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.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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	Sesiões semanais	Horas anuais	Sesiões 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	LORENA ABREU LÓPEZ
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_12) CA1.2 Caracterízouse 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 Identifícouse 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
(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

Crterios de avaliación do currículo

(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_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 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_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_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís 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) CA3.5 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 Identificáronse 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

Criterios de avaliación do currículo

(MP0824_22) CA4.6 Definiéronse 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

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_12) CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitrase internacional na resolución de conflitos de comercio internacional
(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/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) CA4.4 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 empresariales 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 = - 0,20

- 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.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0825	Financiamento internacional	2023/2024	0	105	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	BEATRIZ FERNÁNDEZ BERNÁRDEZ
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
RA1 - Establece un sistema de información eficaz que sirva de apoio nas operacións de financiamento internacional, utilizando as ferramentas informáticas adecuadas
RA2 - Analiza o funcionamento do mercado de divisas e as variables que inflúen nel, con valoración das repercusións que pode ter o comportamento do mercado nas operacións de compravenda internacional
RA3 - Caracteriza o sistema de xestión do risco de cambio e do risco de xuro nas operacións de comercio internacional, aplicando en cada caso os mecanismos de cobertura máis adecuados
RA4 - Determina o xeito de financiamento adecuado nas operacións de compravenda internacional analizando as modalidades de crédito, tendo en conta a forma de pagamento e de cobramento, e valorando os custos e os riscos que xeran
RA5 - Xestiona a obtención de financiamento con apoio oficial á exportación aplicando a normativa reguladora e elaborando a documentación necesaria
RA6 - Elabora a documentación necesaria para participar en concursos ou licitacións internacionais, interpretando as normas dos organismos convocantes
RA7 - Selecciona a cobertura adecuada dos posibles riscos nas operacións de venda internacional, avaliando as pólizas de seguro de crédito á exportación

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
CA1.1 Identificáronse as principais fontes que poidan proporcionar a información que se require nas operacións de financiamento internacional
CA1.2 Obtívose información a través das páxinas web de diversos organismos e elaborouse unha base de datos que sirva de apoio ás operacións de comercio internacional e o seu financiamento
CA1.3 Estableceuse o sistema e as técnicas de arquivo para a organización da información e da documentación que se xera nas operacións de compravenda internacional
CA1.4 Identificáronse os organismos e as institucións competentes para a solicitude de axudas e subvencións á exportación
CA1.5 Identificáronse as fontes primarias de financiamento bancario, tanto multinacionais como autonómicas e estatais, e as fontes secundarias de financiamento das exportacións e as importacións
CA1.7 Realizouse o mantemento da base de datos da clientela e de provedores/as potenciais e elaboráronse informes a partir dela

Cráterios de avaliación do currículo

CA2.1 Describiuse o funcionamento do mercado de divisas, os elementos que o conforman, as variables que inflúen nel e a determinación do prezo ou do tipo de cambio dunha divisa respecto a outras

CA2.2 Identificouse e interpretouse a normativa que regula o funcionamento do mercado de divisas

CA2.3 Diferenciáronse o mercado de divisas ao contado e a prazo, distinguindo os tipos de cambio spot e forward

CA2.4 Analizáronse as características fundamentais do euromercado e os segmentos de actividade nos que opera

CA2.5 Analizáronse as variables que inciden nas flutuacións dos tipos de cambio das distintas divisas

CA2.6 Obtívose e analizouse información sobre o mercado de divisas, interpretando e utilizando a terminoloxía específica

CA2.7 Analizáronse as implicacións que poden ter as flutuacións no tipo de cambio e no tipo de xuro dunha divisa sobre as operacións de comercio internacional

CA3.1 Determináronse os riscos e os custos que se xeran ao instrumentar o pagamento ou o cobramento e o financiamento das operacións de comercio internacional nunha determinada divisa, como consecuencia das flutuacións no tipo de cambio e no tipo de xuro da divisa

CA3.2 Valoráronse as vantaxes do seguro de cambio como xeito de cobertura do risco de cambio dunha divisa e calculouse o seu custo, utilizando a aplicación informática adecuada

CA3.3 Avaliáronse outros xeitos de cobertura do risco de cambio analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes, e calculando os custos financeiros mediante a aplicación informática adecuada

CA3.4 Valoráronse xeitos de cobertura do risco de tipo de xuro analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes, e calculando os custos financeiros mediante a aplicación informática adecuada

CA3.5 Estableceuse o procedemento, a documentación e os trámites que haxa que realizar para contratar coa entidade financeira, en tempo e forma, a fórmula de cobertura do risco máis favorable para a empresa

CA3.6 Utilizáronse sistemas de intercambio de datos internacionais como Swift, EDI, etc., para facer máis efectivas e seguras as comunicacións relativas á documentación financeira

CA3.7 Manexáronse as ferramentas informáticas de provedores/as para a tramitación e xestión integrada do risco de cambio, de acordo coas necesidades da empresa

CA4.1 Identificáronse as fontes primarias e secundarias de financiamento das exportacións e das importacións

CA4.2 Avaliáronse os xeitos de financiamento das importacións, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes, e determinando en cada caso os riscos e os custos financeiros que xeran

CA4.3 Diferenciáronse as modalidades de créditos que se poden utilizar nunha operación de exportación ou venda internacional, na mesma divisa de facturación e en distinta divisa, e calculáronse en cada caso os riscos e os custos financeiros que xeran

CA4.4 Interpretáronse os principais usos e prácticas mercantís uniformes nas operacións de crédito internacional

Cráterios de avaliación do currículo

CA4.5 Caracterizáronse outras formas de financiamento de exportacións e proxectos internacionais, como factoring, forfaiting, leasing, project finance, etc

CA4.6 Xestionouse a documentación necesaria para a obtención de créditos vinculados ás operacións de importación e exportación de produtos e/ou servizos

CA4.7 Calculáronse os custos financeiros e elaborouse o cadro de amortización de préstamos utilizando a aplicación informática adecuada

CA5.1 Interpretouse e analizouse a normativa que regula os créditos oficiais á exportación

CA5.2 Avaliáronse as modalidades de crédito oficial á exportación, tendo en conta o país de destino, os bens e os servizos financiábeis e os requisitos que se exigen, e seleccionouse a máis conveniente

CA5.3 Calculouse a base máxima financiábeis, os xuros que cumpra pagar e as cotas de amortización do préstamo, utilizando a aplicación informática axeitada

CA5.4 Elaborouse a documentación que se require para a solicitude dun crédito oficial

CA5.5 Realizáronse os cálculos oportunos para o axuste de xuros, de acordo co establecido no convenio de axuste recíproco de xuros (CARX), utilizando a folla de cálculo

CA5.6 Diferenciáronse os tipos de créditos do Fondo de Axuda ao Desenvolvemento (créditos FAD), os seus requisitos e criterios de concesión, e a documentación que hai que presentar para a súa solicitude

CA6.1 Interpretáronse as normas e os regulamentos de organismos de financiamento internacionais que regulan as licitacións e os concursos internacionais de proxectos

CA6.2 Identificáronse os organismos e as institucións convocantes de proxectos, tanto internacionais como comunitarios, estatais, autonómicos e locais

CA6.3 Seguiuse o procedemento de adxudicación de proxectos, analizando os requisitos que se exigen e as fases do proceso

CA6.4 Identificáronse as fianzas, os avais e as garantías que se exigen para participar nunha licitación ou nun concurso internacional

CA6.5 Identificáronse os organismos que facilitan financiamento para acudir ao concurso ou á licitación internacional

CA6.6 Cubriuse o formulario de oferta e analizouse a documentación técnica e administrativa requirida para a participación nunha licitación ou nun concurso internacional

CA7.1 Identificáronse os riscos máis habituais nas operacións de comercio internacional

CA7.2 Identificáronse os principais mecanismos públicos e privados para a cobertura de riscos nas operacións internacionais

CA7.3 Caracterizouse o contrato de seguro de crédito á exportación, analizando as operacións asegurables, a prima e as entidades que interveñen no contrato

Criterios de avaliación do currículo
CA7.4 Descríbense as funcións e as competencias da Compañía Española de Seguros de Crédito á Exportación (CESCE)
CA7.5 Avaliáronse as modalidades de pólizas de seguro de crédito á exportación, analizando as condicións, os riscos que cobren, o ámbito de aplicación e o custo da prima
CA7.6 Preparouse a documentación que se require para a xestión e a contratación dunha póliza CESCE
CA7.7 Estableceuse o procedemento de actuación en caso de sinistro e a indemnización por danos

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Establece un sistema de información eficaz que sirva de apoio nas operacións de financiamento internacional, utilizando as ferramentas informáticas adecuadas
RA2 - Analiza o funcionamento do mercado de divisas e as variables que inflúen nel, con valoración das repercusións que pode ter o comportamento do mercado nas operacións de compravenda internacional
RA3 - Caracteriza o sistema de xestión do risco de cambio e do risco de xuro nas operacións de comercio internacional, aplicando en cada caso os mecanismos de cobertura máis adecuados
RA4 - Determina o xeito de financiamento adecuado nas operacións de compravenda internacional analizando as modalidades de crédito, tendo en conta a forma de pagamento e de cobramento, e valorando os custos e os riscos que xeran
RA5 - Xestiona a obtención de financiamento con apoio oficial á exportación aplicando a normativa reguladora e elaborando a documentación necesaria
RA6 - Elabora a documentación necesaria para participar en concursos ou licitacións internacionais, interpretando as normas dos organismos convocantes
RA7 - Selecciona a cobertura adecuada dos posibles riscos nas operacións de venda internacional, avaliando as pólizas de seguro de crédito á exportación

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
CA1.2 Obtívose información a través das páxinas web de diversos organismos e elaborouse unha base de datos que sirva de apoio ás operacións de comercio internacional e o seu financiamento
CA1.3 Estableceuse o sistema e as técnicas de arquivo para a organización da información e da documentación que se xera nas operacións de compravenda internacional

Criterios de avaliación do currículo
CA1.6 Confeccionáronse os ficheiros mestres de clientela e de provedores/as, a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela
CA1.7 Realizouse o mantemento da base de datos da clientela e de provedores/as potenciais e elaboráronse informes a partir dela
CA2.2 Identificouse e interpretouse a normativa que regula o funcionamento do mercado de divisas
CA2.3 Diferenciáronse o mercado de divisas ao contado e a prazo, distinguindo os tipos de cambio spot e forward
CA2.6 Obtívose e analizouse información sobre o mercado de divisas, interpretando e utilizando a terminoloxía específica
CA2.7 Analizáronse as implicacións que poden ter as flutuacións no tipo de cambio e no tipo de xuro dunha divisa sobre as operacións de comercio internacional
CA3.4 Valoráronse xeitos de cobertura do risco de tipo de xuro analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes, e calculando os custos financeiros mediante a aplicación informática adecuada
CA3.7 Manexáronse as ferramentas informáticas de provedores/as para a tramitación e xestión integrada do risco de cambio, de acordo coas necesidades da empresa
CA4.6 Xestionouse a documentación necesaria para a obtención de créditos vinculados ás operacións de importación e exportación de produtos e/ou servizos
CA4.7 Calculáronse os custos financeiros e elaborouse o cadro de amortización de préstamos utilizando a aplicación informática adecuada
CA5.2 Avaliáronse as modalidades de crédito oficial á exportación, tendo en conta o país de destino, os bens e os servizos financiábeis e os requisitos que se exigen, e seleccionouse a máis conveniente
CA5.3 Calculouse a base máxima financiábel, os xuros que cumpra pagar e as cotas de amortización do préstamo, utilizando a aplicación informática axeitada
CA5.4 Elaborouse a documentación que se require para a solicitude dun crédito oficial
CA5.5 Realizáronse os cálculos oportunos para o axuste de xuros, de acordo co establecido no convenio de axuste recíproco de xuros (CARX), utilizando a folla de cálculo
CA6.6 Cubriuse o formulario de oferta e analizouse a documentación técnica e administrativa requirida para a participación nunha licitación ou nun concurso internacional
CA7.5 Avaliáronse as modalidades de pólizas de seguro de crédito á exportación, analizando as condicións, os riscos que cobren, o ámbito de aplicación e o custo da prima
CA7.6 Preparouse a documentación que se require para a xestión e a contratación dunha póliza CESCE
CA7.7 Estableceuse o procedemento de actuación en caso de sinistro e a indemnización por danos

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

MÍNIMOS EXIXIBLES:

Identificar as principais fontes de información para realizar as operacións de financiamento internacional

Coñecer o funcionamento do mercado de divisas e as variables relevantes respecto cos tipos de cambio

Determinar os riscos e custos asociados as operacións financeiras internacionais instrumentadas en divisas

Analizar as formas de cobertura do risco de tipo de xuro: calcular custos e determinas vantaxes e inconvenientes.

Identificar fontes de financiamento das operacións internacionais e avaliar os seus riscos e custos.

Coñecer e interpretar a normativa que regula os créditos oficiais á exportación.

Elaborar a documentación necesaria para participar en concursos e licitacións

Seleccionar a cobertura adecuada dos posibles riscos nas operacións de compravenda internacional: identificar os riscos habituais e os mecanismos para a súa cobertura.

Coñecer o funcionamento do seguro de crédito á exportación.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

A avaliación realizarase en 2 probas: unha primeira parte teórica e unha segunda parte práctica

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

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 40 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 = + 0,25

- Cada pregunta mal repostada = - 0,10

- 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 teóricos-prácticos.

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

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

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0826	Medios de pagamento internacionais	2023/2024	0	87	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	BEATRIZ FERNÁNDEZ BERNÁRDEZ
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
RA1 - Identifica a normativa reguladora dos medios de pagamento internacionais analizando os efectos xurídicos e económicos
RA2 - Caracteriza os medios de cobramento e pagamento nas operacións de compravenda internacionais, analizando os procedementos, os custos e a operativa de cada un
RA3 - Analiza as garantías e os avais, adecuándose á normativa no comercio internacional
RA4 - Xestiona a documentación necesaria para realizar o cobramento ou o pagamento internacionais, analizando os prazos e as condicións estipuladas

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
CA1.1 Definiuse o que é un medio de pagamento internacional
CA1.2 Identificouse a normativa de ámbito estatal e internacional que regula os medios de pagamento internacionais
CA1.3 Identificouse a normativa estatal que regula o control do mercado de cambio a nivel
CA1.4 Identificouse a normativa de ámbito estatal e internacional que regula os medios de pagamento a través de internet
CA2.1 Clasificáronse os medios de pagamento internacionais máis utilizados
CA2.2 Identificáronse as modalidades de créditos documentarios, describindo os seus procedementos de emisión
CA2.3 Caracterizáronse as remesas simple e documentaria como medios de pagamento internacionais
CA2.4 Caracterizáronse os cheques persoal e bancario como medios de pagamento internacionais

Criterios de avaliación do currículo
CA2.5 Caracterizáronse as ordes de pagamento simple e documentaria como medios de pagamento internacionais
CA3.1 Identificáronse os riscos inherentes ás operacións contractuais internacionais
CA3.2 Definíronse os conceptos de garantía real e persoal
CA3.3 Diferenciáronse as principais garantías reais utilizadas na práctica bancaria e analizáronse os requisitos asociados a estas
CA3.4 Clasificáronse as garantías en función da súa relación coa obriga
CA4.1 Determinouse a solvencia, o risco de impagamento e outras circunstancias financeiras nas operacións de comercio internacional
CA4.2 Determinouse a documentación que se exige en cada medio de pagamento para proceder ao cobramento ou ao pagamento da operación de comercio internacional
CA4.3 Identificouse o procedemento definido para a presentación efectiva dos documentos no sistema financeiro
CA4.4 Identificouse para cada medio de pagamento internacional o documento base que o representa
CA4.5 Identificáronse os documentos que interveñen nunha operación de comercio internacional na que se utiliza un medio de pagamento documentario

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Identifica a normativa reguladora dos medios de pagamento internacionais analizando os efectos xurídicos e económicos
RA2 - Caracteriza os medios de cobramento e pagamento nas operacións de compravenda internacionais, analizando os procedementos, os custos e a operativa de cada un
RA3 - Analiza as garantías e os avais, adecuándose á normativa no comercio internacional
RA4 - Xestiona a documentación necesaria para realizar o cobramento ou o pagamento internacionais, analizando os prazos e as condicións estipuladas
RA5 - Identifica os medios de cobramento e pagamento a través de internet e outros sistemas dixitais, garantindo a confidencialidade e a seguridade das transaccións

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
CA1.5 Interpretáronse as regras e os usos uniformes relativos aos créditos documentarios
CA1.6 Interpretáronse as regras e usos uniformes para o cobramento do papel comercial da Cámara de Comercio Internacional (CCI)
CA1.7 Analizáronse os efectos xurídicos e económicos dos convenios internacionais que regulan os medios de pagamento
CA1.8 Analizouse a normativa reguladora dos novos medios de pagamento internacionais
CA2.6 Identificáronse os novos medios de pagamento ou cobramento internacionais
CA2.7 Analizáronse as vantaxes e os inconvenientes de diferentes medios de pagamento internacionais, calculando os custos derivados da súa xestión, e a garantía que ofrecen
CA2.8 Identificáronse as principais obrigas legais das entidades financeiras, de seguros e de transporte asociadas á operación internacional, asegurando o cobramento ou o pagamento
CA2.9 Identificáronse os documentos necesarios para levar a cabo o cobramento ou o pagamento dunha operación de comercio internacional
CA3.5 Interpretáronse as regras e os usos relativos ás garantías bancarias
CA3.6 Analizáronse as vantaxes e os inconvenientes de cada modalidade de pagamento en función das garantías exixidas
CA3.7 Confeccionouse a documentación relativa á emisión, a modificación e a cancelación das garantías e os avais
CA4.6 Confeccionouse o documento base correspondente a distintos medios de pagamento utilizados nas operacións de comercio internacional
CA4.7 Identificáronse as causas dos retrasos ou os impagamentos asociadas a diferentes medios de pagamento en operacións de comercio internacional
CA4.8 Calculáronse os custos financeiros e non financeiros debidos a un retraso ou a un impagamento dunha operación de comercio internacional
CA4.9 Xestionáronse os trámites administrativos relacionados co protesto de efectos impagados asociados a operacións comerciais internacionais
CA5.1 Utilizáronse ferramentas informáticas para a análise da lexislación do país de destino

Crterios de avaliación do currículo

CA5.2 Utilizáronse técnicas dixitais ou convencionais de investigación para a obtención da información

CA5.3 Utilizáronse os medios de pagamento internacionais usados a través de internet

CA5.4 Utilizáronse sistemas de certificación dixital que garantan a confidencialidade e aseguren as operacións de cobramento ou pagamento internacionais realizadas a través de internet

CA5.5 Utilizáronse sistemas de intercambio de datos internacionais

CA5.6 Utilizáronse medios e programas informáticos na elaboración de informes e na elaboración de documentos de pagamento e cobramento internacional

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

Mínimos exixibles:

- Identificar os organismos internacionais que regulan os medios de pago.
- Saber diferenciar os diferentes medios de pago en función das características da operación a realizar entre importador, exportador, intermediario e bancos intervinetes.
- Coñecer profundamente o funcionamento dos medios de pago internacionais.
- Saber elaborar os documentos financeiros relativos aos distintos medios de pago internacionais.

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).

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 40 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 = + 0,25
- Cada pregunta mal repostada = - 0,10
- 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.

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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
MP0827	Comercio dixital internacional	2023/2024	0	105	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	LUCÍA GONZÁLEZ PÉREZ
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
RA1 - Realiza as tarefas básicas necesarias para utilizar a rede internet enfocando o seu uso como unha canle de promoción internacional da empresa
RA2 - Xestiona servizos e protocolos de internet manexando programas de correo electrónico, transferencia de ficheiros, foros internacionais de comunicación e redes sociais
RA3 - Define a política de comercio electrónico da empresa, establecendo as accións necesarias para efectuar vendas internacionais en liña
RA4 - Realiza de xeito telemático a facturación electrónica e outras tarefas administrativas propias do comercio internacional, utilizando en cada caso o software específico
RA5 - Elabora o plan de márketing dixital internacional deseñando as políticas específicas que deban desenvolverse

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
CA1.1 Identifícanse os conceptos esenciais de funcionamento e uso da rede a nivel internacional
CA1.2 Avaliáronse os sistemas de conexión á rede
CA1.3 Configurouse o acceso ao sistema informático na rede
CA1.4 Comprobáronse as características propias das intranets e as extranets
CA1.5 Utilizáronse os principais programas navegadores para se mover pola rede
CA1.6 Realizáronse procuras selectivas de información mediante aplicacións específicas
CA1.7 Utilizáronse buscadores especializados por temas e outras aplicacións de procura avanzada

Crterios de avaliación do currículo
CA2.1 Identifícanse os elementos que configuran o correo electrónico
CA2.2 Utilízouse o correo electrónico directamente desde a web
CA2.3 Utilizáronse programas de cliente de correo electrónico para xestionar o envío e a recepción de mensaxes
CA2.4 Identificouse o protocolo de rede para a transferencia de ficheiros (FTP) desde un equipamento cliente a un servidor
CA2.5 Compartíronse ficheiros a través dunha rede de computadores entre iguais (P2P)
CA2.6 Establecéronse contactos con outros usuarios da rede a través de foros internacionais de debate e opinión
CA2.7 Establecéronse contactos internacionais sobre temas concretos a través de blogs temáticos de contido profesional
CA2.8 Realizáronse comunicacións con usuarios internacionais da rede a través de redes sociais
CA3.1 Establecéronse os parámetros necesarios para crear ou adaptar un negocio en liña internacional
CA3.2 Defíníronse accións de captación enfocadas ao comercio electrónico internacional
CA3.3 Recoñecéronse os modelos de negocio existentes na rede
CA3.4 Xestionouse unha tenda virtual de ámbito nacional e/ou internacional
CA3.5 Planificouse a xestión dos pedidos recibidos e todo o proceso loxístico
CA3.6 Establecéronse os medios de pagamento internacionais que se vaian utilizar
CA3.7 Seleccionáronse os sistemas de seguridade que garantan a privacidade e a invulnerabilidade das operacións
CA3.8 Identifícanse os tipos de negocios electrónicos existentes
CA4.1 Identifícanse os formatos electrónicos de factura (EDIFACT, XML, pdf, html, doc, xls, gif, jpeg, txt, etc.)
CA4.2 Estableceuse a transmisión telemática entre computadores

Criterios de avaliación do currículo
CA4.3 Garantiuse a integridade e a autenticidade das transmisións telemáticas a través dunha sinatura electrónica recoñecida
CA4.4 Utilizáronse aplicacións específicas de emisión de facturas electrónicas
CA4.5 Realizáronse tarefas administrativas en liña con organismos públicos e privados de ámbito nacional e internacional
CA4.6 Identificáronse os programas prexudiciais para a seguridade e a integridade dos datos almacenados nos equipamentos informáticos
CA4.7 Puxéronse en práctica as barreiras de seguridade necesarias para salvagardar a información almacenada
CA5.1 Confeccionouse un plan de márketing dixital internacional capaz de alcanzar os obxectivos comerciais da empresa no exterior
CA5.2 Definíronse os procesos de posicionamento e márketing en liña internacional
CA5.3 Fixáronse as normas que haxa que cumprir para realizar a publicidade e a promoción en liña no ámbito internacional
CA5.4 Identificáronse os elementos que configuran o márketing internacional de buscadores
CA5.5 Avaliáronse os desafíos do márketing electrónico internacional: confianza nos medios de pagamento, problemas loxísticos e seguridade
CA5.6 Xestionáronse electronicamente as relacións coa clientela internacional, definindo claramente o programa de fidelización e as ferramentas que se vaian utilizar
CA5.7 Recoñecéronse as novas tendencias de comunicación e de relación coa clientela no márketing dixital internacional
CA5.8 Realizáronse accións de márketing internacional por medio de dispositivos móbiles

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Realiza as tarefas básicas necesarias para utilizar a rede internet enfocando o seu uso como unha canle de promoción internacional da empresa
RA2 - Xestiona servizos e protocolos de internet manexando programas de correo electrónico, transferencia de ficheiros, foros internacionais de comunicación e redes sociais

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA3 - Define a política de comercio electrónico da empresa, establecendo as accións necesarias para efectuar vendas internacionais en liña
RA4 - Realiza de xeito telemático a facturación electrónica e outras tarefas administrativas propias do comercio internacional, utilizando en cada caso o software específico
RA5 - Elabora o plan de márketing dixital internacional deseñando as políticas específicas que deban desenvolverse

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
CA1.1 Identifícanse os conceptos esenciais de funcionamento e uso da rede a nivel internacional
CA1.2 Avaliáronse os sistemas de conexión á rede
CA1.5 Utilizáronse os principais programas navegadores para se mover pola rede
CA2.4 Identificouse o protocolo de rede para a transferencia de ficheiros (FTP) desde un equipamento cliente a un servidor
CA3.4 Xestionouse unha tenda virtual de ámbito nacional e/ou internacional
CA3.6 Establecéronse os medios de pagamento internacionais que se vaian utilizar
CA3.7 Seleccionáronse os sistemas de seguridade que garantan a privacidade e a invulnerabilidade das operacións
CA4.1 Identifícanse os formatos electrónicos de factura (EDIFACT, XML, pdf, html, doc, xls, gif, jpeg, txt, etc.)
CA4.2 Estableceuse a transmisión telemática entre computadores
CA4.7 Puxéronse en práctica as barreiras de seguridade necesarias para salvagardar a información almacenada
CA5.1 Confeccionouse un plan de márketing dixital internacional capaz de alcanzar os obxectivos comerciais da empresa no exterior
CA5.6 Xestionáronse electronicamente as relacións coa clientela internacional, definindo claramente o programa de fidelización e as ferramentas que se vaian utilizar

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

3) Mínimos exixibles:

Os mínimos esixibles están directamente relacionados cos criterios de avaliación que aparecen no currículo e veñen recollidos nesta programación. Todos son mínimos esixibles. Os mínimos que o alumnado deberá dominar para a superación das materias incluídas nas unidades formativas que compoñen o módulo de Comercio Dixital, son:

¿ CA1.1. Identifícanse os conceptos esenciais de funcionamento e uso da rede a nivel internacional.

¿ CA1.2. Avaliáronse os sistemas de conexión á rede.

¿ CA1.3. Configurouse o acceso ao sistema informático na rede.

¿ CA1.4. Comprobáronse as características propias das intranets e as extranets.

¿ CA1.5. Utilizáronse os principais programas navegadores para se mover pola rede.

¿ CA1.6. Realizáronse procuras selectivas de información mediante aplicacións específicas.

¿ CA1.7. Utilizáronse buscadores especializados por temas e outras aplicacións de procura avanzada.

- CA2.1. Identifícanse os elementos que configuran o correo electrónico.

¿ CA2.2. Utilizouse o correo electrónico directamente desde a web.

¿ CA2.3. Utilizáronse programas de cliente de correo electrónico para xestionar o envío e a recepción de mensaxes.

¿ CA2.4. Identificouse o protocolo de rede para a transferencia de ficheiros (FTP) desde un equipamento cliente a un servidor.

¿ CA2.5. Compartíronse ficheiros a través dunha rede de computadores entre iguais (P2P).

- ¿ CA2.6. Establecéronse contactos con outros usuarios da rede a través de foros internacionais de debate e opinión.
- ¿ CA2.7. Establecéronse contactos internacionais sobre temas concretos a través de blogs temáticos de contido profesional.
- ¿ CA2.8. Realizáronse comunicacións con usuarios internacionais da rede a través de redes sociais.
- ¿ RA3. Define a política de comercio electrónico da empresa, establecendo as accións necesarias para efectuar vendas internacionais en liña.
- ¿ CA3.1. Establecéronse os parámetros necesarios para crear ou adaptar un negocio en liña internacional.
- ¿ CA3.2. Definíronse accións de captación enfocadas ao comercio electrónico internacional.
- ¿ CA3.3. Recoñecéronse os modelos de negocio existentes na rede.
- ¿ CA3.4. Xestionouse unha tenda virtual de ámbito nacional e/ou internacional.
- ¿ CA3.5. Planificouse a xestión dos pedidos recibidos e todo o proceso loxístico.
- ¿ CA3.6. Establecéronse os medios de pagamento internacionais que se vaian utilizar.
- ¿ CA3.7. Seleccionáronse os sistemas de seguridade que garantan a privacidade e a invulnerabilidade das operacións.
- ¿ CA3.8. Identificáronse os tipos de negocios electrónicos existentes.
- ¿ CA4.1. Identificáronse os formatos electrónicos de factura (EDIFACT, XML, pdf, html, doc, xls, gif, jpeg, txt, etc.).
- ¿ CA4.2. Estableceuse a transmisión telemática entre computadores.
- ¿ CA4.3. Garantiuse a integridade e a autenticidade das transmisións telemáticas a través dunha sinatura electrónica recoñecida.
- ¿ CA4.4. Utilizáronse aplicacións específicas de emisión de facturas electrónicas.

- ¿ CA4.5. Realizáronse tarefas administrativas en liña con organismos públicos e privados de ámbito nacional e internacional.
- ¿ CA4.6. Identificáronse os programas prexudiciais para a seguridade e a integridade dos datos almacenados nos equipamentos informáticos.
- ¿ CA4.7. Puxéronse en práctica as barreiras de seguridade necesarias para salvagardar a información almacenada.
- ¿ RA5. Elabora o plan de márketing dixital internacional deseñando as políticas específicas que deban desenvolverse.
- ¿ CA5.1. Confeccionouse un plan de márketing dixital internacional capaz de alcanzar os obxectivos comerciais da empresa no exterior.
- ¿ CA5.2. Definíronse os procesos de posicionamento e márketing en liña internacional.
- ¿ CA5.3. Fixáronse as normas que haxa que cumprir para realizar a publicidade e a promoción en liña no ámbito internacional.
- ¿ CA5.4. Identificáronse os elementos que configuran o márketing internacional de buscadores.
- ¿ CA5.5. Avaliáronse os desafíos do márketing electrónico internacional: confianza nos medios de pagamento, problemas loxísticos e seguridade.
- ¿ CA5.6. Xestionáronse electronicamente as relacións coa clientela internacional, definindo claramente o programa de fidelización e as ferramentas que se vaian utilizar.
- ¿ CA5.7. Recoñecéronse as novas tendencias de comunicación e de relación coa clientela no márketing dixital internacional.
- ¿ CA5.8. Realizáronse accións de márketing internacional por medio de dispositivos móbiles.

Criterios cualificación:

parte teórica: Proba escrita tipo test e/ ou de desenvolver , na que as mal contestadas restan media ben respostada. As preguntas non contestadas non restan, que poden incluír relacionar un elemento con outro, cubrir os espazos valeiros dentro dun párrafo e responder preguntas curtas. Para superar o exame, fará falta acadar o 5 nunha puntuación sobre 10. Si non se supera esta parte non se fará a parte teórica non poderá realizar a parte práctica.

parte práctica: realización de un e/ou varios supostos prácticos, nos que a puntuación máxima será de 10 e para superala deberá ter al menos un 5.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

a primeira parte e a resolución da parte teórica plantexada en base a múltiples preguntas curtas relacionadas co contido da programación ou/e tipo test , de relación identificando o elemento que corresponde con outro , cubrir espazos valeiros onde irá a resposta buscada e responder preguntas curtas

É unha proba eliminatoria, caso de non ser superada, non procede a parte práctica. . Valor desta parte teórica 10 puntos. Supérase con 5 puntos .

4.b) Segunda parte da proba

resolución de exercicios prácticos en relación cos contidos da materia que poden precisar da utilización do ordenador para cumprimentalos nalguns casos. Poden ser de lonxitude variable, desde un enfoque conxunto que se desenvolve por seccións, ata elementos máis específicos e desenvolvidos de forma independente.

Esta parte faise no caso da superación da parte teórica por parte do alumno. Valor desta parte práctica 10 puntos. Supérase con 5 puntos sobre 10 posibles

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019529	Ribeira do Louro	Porriño (O)	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	Sesiões semanais	Horas anuais	Sesiões anuais
MP0829	Formación e orientación laboral	2023/2024	0	107	0
MP0829_22	Equipos de traballo, dereito do traballo e da seguridade social, e procura de emprego	2023/2024	0	62	0
MP0829_12	Prevención de riscos laborais	2023/2024	0	45	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA DEL PILAR FERREIRO DÍAZ, MARTA LÓPEZ VILA (Subst.)
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
(MP0829_22) RA1 - Participa responsablemente en equipos de traballo eficientes que contribúan á consecución dos obxectivos da organización
(MP0829_12) RA1 - Recoñece os dereitos e as obrigas das persoas traballadoras e empresarias relacionados coa seguridade e a saúde laboral
(MP0829_12) RA2 - Avalía as situacións de risco derivadas da súa actividade profesional analizando as condicións de traballo e os factores de risco máis habituais do sector de comercio e márketing, nomeadamente no subsector do comercio internacional
(MP0829_22) RA2 - Identifica os dereitos e as obrigas que se derivan das relacións laborais, e recoñéceos en diferentes situacións de traballo
(MP0829_22) RA3 - Determina a acción protectora do sistema da seguridade social ante as continxencias cubertas, e identifica as clases de prestacións
(MP0829_12) RA3 - Participa na elaboración dun plan de prevención de riscos e identifica as responsabilidades de todos os axentes implicados
(MP0829_12) RA4 - Determina as medidas de prevención e protección no contorno laboral da titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) RA4 - Planifica o seu itinerario profesional seleccionando alternativas de formación e oportunidades de emprego ao longo da vida

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
(MP0829_22) CA1.1 Identifícanse os equipos de traballo en situacións de traballo relacionadas co perfil de técnico superior en Comercio Internacional e valoráronse as súas vantaxes sobre o traballo individual
(MP0829_12) CA1.1 Relacionáronse as condicións laborais coa saúde da persoa traballadora
(MP0829_22) CA1.2 Determináronse as características do equipo de traballo eficaz fronte ás dos equipos ineficaces
(MP0829_12) CA1.2 Distinguíronse os principios da acción preventiva que garanten o dereito á seguridade e á saúde das persoas traballadoras
(MP0829_22) CA1.3 Adoptáronse responsablemente os papeis asignados para a eficiencia e a eficacia do equipo de traballo

Criterios de avaliación do currículo
(MP0829_12) CA1.3 Apreciouse a importancia da información e da formación como medio para a eliminación ou a redución dos riscos laborais
(MP0829_22) CA1.4 Empregáronse axeitadamente as técnicas de comunicación no equipo de traballo para recibir e transmitir instrucións e coordinar as tarefas
(MP0829_12) CA1.4 Comprendéronse as actuacións axeitadas ante situacións de emerxencia e risco laboral grave e inminente
(MP0829_22) CA1.5 Determináronse procedementos para a resolución dos conflitos identificados no seo do equipo de traballo
(MP0829_12) CA1.5 Valoráronse as medidas de protección específicas de persoas traballadoras sensibles a determinados riscos, así como as de protección da maternidade e a lactación, e de menores
(MP0829_22) CA1.6 Aceptáronse de forma responsable as decisións adoptadas no seo do equipo de traballo
(MP0829_12) CA1.6 Analizáronse os dereitos á vixilancia e protección da saúde no sector de comercio e márketing, nomeadamente no subsector do comercio internacional
(MP0829_22) CA1.7 Analizáronse os obxectivos alcanzados polo equipo de traballo en relación cos obxectivos establecidos, e coa participación responsable e activa dos seus membros
(MP0829_12) CA1.7 Asumiuse a necesidade de cumprir as obrigas das persoas traballadoras en materia de prevención de riscos laborais
(MP0829_22) CA2.1 Identifícanse o ámbito de aplicación, as fontes e os principios de aplicación do dereito do traballo
(MP0829_12) CA2.1 Determináronse as condicións de traballo con significación para a prevención nos contornos de traballo relacionados co perfil profesional de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.2 Distingúronse os principais organismos que interveñen nas relacións laborais
(MP0829_12) CA2.2 Clasifícanse os factores de risco na actividade e os danos derivados deles
(MP0829_22) CA2.3 Identifícanse os elementos esenciais dun contrato de traballo
(MP0829_12) CA2.3 Clasifícanse e describíronse os tipos de danos profesionais, con especial referencia a accidentes de traballo e doenzas profesionais, relacionados co perfil profesional de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.4 Analizáronse as principais modalidades de contratación e identifícanse as medidas de fomento da contratación para determinados colectivos
(MP0829_12) CA2.4 Identifícanse as situacións de risco máis habituais nos contornos de traballo das persoas coa titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.5 Valoráronse os dereitos e as obrigas que se recollen na normativa laboral

Criterios de avaliación do currículo
(MP0829_12) CA2.5 Levouse a cabo a avaliación de riscos nun contorno de traballo, real ou simulado, relacionado co sector de actividade
(MP0829_22) CA2.6 Determináronse as condicións de traballo pactadas no convenio colectivo aplicable ou, en ausencia deste, as condicións habituais no sector profesional relacionado co título de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.7 Valoráronse as medidas establecidas pola lexislación para a conciliación da vida laboral e familiar, e para a igualdade efectiva entre homes e mulleres
(MP0829_22) CA2.8 Analizouse o recibo de salarios e identificáronse os principais elementos que o integran
(MP0829_22) CA2.9 Identificáronse as causas e os efectos da modificación, a suspensión e a extinción da relación laboral
(MP0829_22) CA2.10 Identificáronse os órganos de representación das persoas traballadoras na empresa
(MP0829_22) CA2.11 Analizáronse os conflitos colectivos na empresa e os procedementos de solución
(MP0829_22) CA2.12 Identificáronse as características definitorias dos novos contornos de organización do traballo
(MP0829_22) CA3.1 Valórouse o papel da seguridade social como pilar esencial do estado social e para a mellora da calidade de vida da cidadanía
(MP0829_12) CA3.1 Valórouse a importancia dos hábitos preventivos en todos os ámbitos e en todas as actividades da empresa
(MP0829_22) CA3.2 Delimitouse o funcionamento e a estrutura do sistema de seguridade social
(MP0829_12) CA3.2 Clasificáronse os xeitos de organización da prevención na empresa en función dos criterios establecidos na normativa sobre prevención de riscos laborais
(MP0829_22) CA3.3 Identificáronse, nun suposto sinxelo, as bases de cotización dunha persoa traballadora e as cotas correspondentes a ela e á empresa
(MP0829_12) CA3.3 Determináronse os xeitos de representación das persoas traballadoras na empresa en materia de prevención de riscos
(MP0829_22) CA3.4 Determináronse as principais prestacións contributivas de seguridade social, os seus requisitos e a súa duración, e realizouse o cálculo da súa contía nalgúns supostos prácticos
(MP0829_12) CA3.4 Identificáronse os organismos públicos relacionados coa prevención de riscos laborais
(MP0829_22) CA3.5 Determináronse as posibles situacións legais de desemprego en supostos prácticos sinxelos, e realizouse o cálculo da duración e da contía dunha prestación por desemprego de nivel contributivo básico
(MP0829_12) CA3.5 Valórouse a importancia da existencia dun plan preventivo na empresa que inclúa a secuencia de actuacións para realizar en caso de emerxencia

Criterios de avaliación do currículo
(MP0829_12) CA3.6 Estableceuse o ámbito dunha prevención integrada nas actividades da empresa, e determináronse as responsabilidades e as funcións de cadaquén
(MP0829_12) CA3.7 Definiuse o contido do plan de prevención nun centro de traballo relacionado co sector profesional da titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_12) CA3.8 Proxectouse un plan de emerxencia e evacuación para unha pequena ou mediana empresa do sector de actividade do título
(MP0829_22) CA4.1 Valoráronse as propias aspiracións, motivacións, actitudes e capacidades que permitan a toma de decisións profesionais
(MP0829_12) CA4.1 Definíronse as técnicas e as medidas de prevención e de protección que se deben aplicar para evitar ou diminuír os factores de risco, ou para reducir as súas consecuencias no caso de materializarse
(MP0829_22) CA4.2 Tomouse conciencia da importancia da formación permanente como factor clave para a empregabilidade e a adaptación ás exigencias do proceso produtivo
(MP0829_12) CA4.2 Analizouse o significado e o alcance da sinalización de seguridade de diversos tipos
(MP0829_22) CA4.3 Valoráronse as oportunidades de formación e emprego noutros estados da Unión Europea
(MP0829_12) CA4.3 Seleccionáronse os equipamentos de protección individual (EPI) axeitados ás situacións de risco atopadas
(MP0829_22) CA4.4 Valorouse o principio de non-discriminación e de igualdade de oportunidades no acceso ao emprego e nas condicións de traballo
(MP0829_12) CA4.4 Analizáronse os protocolos de actuación en caso de emerxencia
(MP0829_22) CA4.5 Deseñáronse os itinerarios formativos profesionais relacionados co perfil profesional de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_12) CA4.5 Identificáronse as técnicas de clasificación de persoas feridas en caso de emerxencia, onde existan vítimas de diversa gravidade
(MP0829_22) CA4.6 Determináronse as competencias e as capacidades requiridas para a actividade profesional relacionada co perfil do título, e seleccionouse a formación precisa para as mellorar e permitir unha axeitada inserción laboral
(MP0829_12) CA4.6 Identificáronse as técnicas básicas de primeiros auxilios que se deben aplicar no lugar do accidente ante danos de diversos tipos, así como a composición e o uso da caixa de urxencias
(MP0829_22) CA4.7 Identificáronse as principais fontes de emprego e de inserción laboral para as persoas coa titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA4.8 Empregáronse adecuadamente as técnicas e os instrumentos de procura de emprego
(MP0829_22) CA4.9 Prevíronse as alternativas de autoemprego nos sectores profesionais relacionados co título

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0829_22) RA1 - Participa responsablemente en equipos de traballo eficientes que contribúan á consecución dos obxectivos da organización
(MP0829_12) RA1 - Recoñece os dereitos e as obrigas das persoas traballadoras e empresarias relacionados coa seguridade e a saúde laboral
(MP0829_12) RA2 - Avalía as situacións de risco derivadas da súa actividade profesional analizando as condicións de traballo e os factores de risco máis habituais do sector de comercio e márketing, nomeadamente no subsector do comercio internacional
(MP0829_22) RA2 - Identifica os dereitos e as obrigas que se derivan das relacións laborais, e recoñéceos en diferentes situacións de traballo
(MP0829_22) RA3 - Determina a acción protectora do sistema da seguridade social ante as continxencias cubertas, e identifica as clases de prestacións
(MP0829_12) RA3 - Participa na elaboración dun plan de prevención de riscos e identifica as responsabilidades de todos os axentes implicados
(MP0829_12) RA4 - Determina as medidas de prevención e protección no contorno laboral da titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) RA4 - Planifica o seu itinerario profesional seleccionando alternativas de formación e oportunidades de emprego ao longo da vida

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
(MP0829_22) CA1.1 Identificáronse os equipos de traballo en situacións de traballo relacionadas co perfil de técnico superior en Comercio Internacional e valoráronse as súas vantaxes sobre o traballo individual
(MP0829_12) CA1.1 Relacionáronse as condicións laborais coa saúde da persoa traballadora
(MP0829_22) CA1.2 Determináronse as características do equipo de traballo eficaz fronte ás dos equipos ineficaces
(MP0829_12) CA1.2 Distinguíronse os principios da acción preventiva que garanten o dereito á seguridade e á saúde das persoas traballadoras
(MP0829_22) CA1.3 Adoptáronse responsablemente os papeis asignados para a eficiencia e a eficacia do equipo de traballo
(MP0829_12) CA1.3 Apreciouse a importancia da información e da formación como medio para a eliminación ou a redución dos riscos laborais

Criterios de avaliación do currículo
(MP0829_22) CA1.4 Empregáronse axeitadamente as técnicas de comunicación no equipo de traballo para recibir e transmitir instrucións e coordinar as tarefas
(MP0829_12) CA1.4 Comprendéronse as actuacións axeitadas ante situacións de emerxencia e risco laboral grave e inminente
(MP0829_22) CA1.5 Determináronse procedementos para a resolución dos conflitos identificados no seo do equipo de traballo
(MP0829_12) CA1.5 Valoráronse as medidas de protección específicas de persoas traballadoras sensibles a determinados riscos, así como as de protección da maternidade e a lactación, e de menores
(MP0829_22) CA1.6 Aceptáronse de forma responsable as decisións adoptadas no seo do equipo de traballo
(MP0829_12) CA1.6 Analizáronse os dereitos á vixilancia e protección da saúde no sector de comercio e márketing, nomeadamente no subsector do comercio internacional
(MP0829_22) CA1.7 Analizáronse os obxectivos alcanzados polo equipo de traballo en relación cos obxectivos establecidos, e coa participación responsable e activa dos seus membros
(MP0829_12) CA1.7 Asumiuse a necesidade de cumprir as obrigas das persoas traballadoras en materia de prevención de riscos laborais
(MP0829_22) CA2.1 Identificáronse o ámbito de aplicación, as fontes e os principios de aplicación do dereito do traballo
(MP0829_12) CA2.1 Determináronse as condicións de traballo con significación para a prevención nos contornos de traballo relacionados co perfil profesional de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.2 Distinguíronse os principais organismos que interveñen nas relacións laborais
(MP0829_12) CA2.2 Clasificáronse os factores de risco na actividade e os danos derivados deles
(MP0829_22) CA2.3 Identificáronse os elementos esenciais dun contrato de traballo
(MP0829_12) CA2.3 Clasificáronse e describíronse os tipos de danos profesionais, con especial referencia a accidentes de traballo e doenzas profesionais, relacionados co perfil profesional de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.4 Analizáronse as principais modalidades de contratación e identificáronse as medidas de fomento da contratación para determinados colectivos
(MP0829_12) CA2.4 Identificáronse as situacións de risco máis habituais nos contornos de traballo das persoas coa titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA2.5 Valoráronse os dereitos e as obrigas que se recollen na normativa laboral
(MP0829_12) CA2.5 Levouse a cabo a avaliación de riscos nun contorno de traballo, real ou simulado, relacionado co sector de actividade

Cráterios de avaliación do currículo

(MP0829_22) CA2.6 Determináronse as condicións de traballo pactadas no convenio colectivo aplicable ou, en ausencia deste, as condicións habituais no sector profesional relacionado co título de técnico superior en Comercio Internacional

(MP0829_22) CA2.7 Valoráronse as medidas establecidas pola lexislación para a conciliación da vida laboral e familiar, e para a igualdade efectiva entre homes e mulleres

(MP0829_22) CA2.8 Analizouse o recibo de salarios e identificáronse os principais elementos que o integran

(MP0829_22) CA2.9 Identificáronse as causas e os efectos da modificación, a suspensión e a extinción da relación laboral

(MP0829_22) CA2.10 Identificáronse os órganos de representación das persoas traballadoras na empresa

(MP0829_22) CA2.11 Analizáronse os conflitos colectivos na empresa e os procedementos de solución

(MP0829_22) CA2.12 Identificáronse as características definitorias dos novos contornos de organización do traballo

(MP0829_22) CA3.1 Valorouse o papel da seguridade social como pilar esencial do estado social e para a mellora da calidade de vida da cidadanía

(MP0829_12) CA3.1 Valorouse a importancia dos hábitos preventivos en todos os ámbitos e en todas as actividades da empresa

(MP0829_22) CA3.2 Delimitouse o funcionamento e a estrutura do sistema de seguridade social

(MP0829_12) CA3.2 Clasificáronse os xeitos de organización da prevención na empresa en función dos criterios establecidos na normativa sobre prevención de riscos laborais

(MP0829_22) CA3.3 Identificáronse, nun suposto sinxelo, as bases de cotización dunha persoa traballadora e as cotas correspondentes a ela e á empresa

(MP0829_12) CA3.3 Determináronse os xeitos de representación das persoas traballadoras na empresa en materia de prevención de riscos

(MP0829_22) CA3.4 Determináronse as principais prestacións contributivas de seguridade social, os seus requisitos e a súa duración, e realizouse o cálculo da súa contía nalgúns supostos prácticos

(MP0829_12) CA3.4 Identificáronse os organismos públicos relacionados coa prevención de riscos laborais

(MP0829_22) CA3.5 Determináronse as posibles situacións legais de desemprego en supostos prácticos sinxelos, e realizouse o cálculo da duración e da contía dunha prestación por desemprego de nivel contributivo básico

(MP0829_12) CA3.5 Valorouse a importancia da existencia dun plan preventivo na empresa que inclúa a secuencia de actuacións para realizar en caso de emerxencia

(MP0829_12) CA3.6 Estableceuse o ámbito dunha prevención integrada nas actividades da empresa, e determináronse as responsabilidades e as funcións de cadaquén

Criterios de avaliación do currículo
(MP0829_12) CA3.7 Definiuse o contido do plan de prevención nun centro de traballo relacionado co sector profesional da titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_12) CA3.8 Proxectouse un plan de emerxencia e evacuación para unha pequena ou mediana empresa do sector de actividade do título
(MP0829_22) CA4.1 Valoráronse as propias aspiracións, motivacións, actitudes e capacidades que permitan a toma de decisións profesionais
(MP0829_12) CA4.1 Definíronse as técnicas e as medidas de prevención e de protección que se deben aplicar para evitar ou diminuír os factores de risco, ou para reducir as súas consecuencias no caso de materializarse
(MP0829_22) CA4.2 Tomouse conciencia da importancia da formación permanente como factor clave para a empregabilidade e a adaptación ás exixencias do proceso produtivo
(MP0829_12) CA4.2 Analizouse o significado e o alcance da sinalización de seguridade de diversos tipos
(MP0829_22) CA4.3 Valoráronse as oportunidades de formación e emprego noutros estados da Unión Europea
(MP0829_12) CA4.3 Seleccionáronse os equipamentos de protección individual (EPI) axeitados ás situacións de risco atopadas
(MP0829_22) CA4.4 Valorouse o principio de non-discriminación e de igualdade de oportunidades no acceso ao emprego e nas condicións de traballo
(MP0829_12) CA4.4 Analizáronse os protocolos de actuación en caso de emerxencia
(MP0829_22) CA4.5 Deseñáronse os itinerarios formativos profesionais relacionados co perfil profesional de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_12) CA4.5 Identifícanse as técnicas de clasificación de persoas feridas en caso de emerxencia, onde existan vítimas de diversa gravidade
(MP0829_22) CA4.6 Determináronse as competencias e as capacidades requiridas para a actividade profesional relacionada co perfil do título, e seleccionouse a formación precisa para as mellorar e permitir unha axeitada inserción laboral
(MP0829_12) CA4.6 Identifícanse as técnicas básicas de primeiros auxilios que se deben aplicar no lugar do accidente ante danos de diversos tipos, así como a composición e o uso da caixa de urxencias
(MP0829_22) CA4.7 Identifícanse as principais fontes de emprego e de inserción laboral para as persoas coa titulación de técnico superior en Comercio Internacional
(MP0829_22) CA4.8 Empregáronse adecuadamente as técnicas e os instrumentos de procura de emprego
(MP0829_22) CA4.9 Prevíronse as alternativas de autoemprego nos sectores profesionais relacionados co título

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

Os mínimos exigibles para obter unha valoración positiva nas probas, tanto na parte teórica como na parte práctica, son todos os criterios de avaliación recollidos nos puntos anteriores e que fan referencia ó currículo do Título de Técnico superior en Comercio Internacional vixente na Comunidade Autónoma de Galicia.

A proba consta de dúas partes, unha primeira parte teórica, con carácter eliminatorio; e unha segunda parte, de tipo práctico.

Na parte teórica haberá que acadar unha nota mínima de 5 puntos para poder acceder a parte práctica. Igualmente para superar a parte práctica haberá que acadar unha puntuación mínima de 5 puntos. A cualificación final será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada unha das partes, expresada con números enteiros, redondeada á unidade máis próxima. No caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarse será de catro puntos.

Os membros da Comisión de Avaliación poderán excluír de calquera parte da proba dun determinado módulo profesional ás persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumpran as normas de prevención, protección e seguridade, sempre que poidan implicar algún tipo de risco para si mesmas, para o resto do grupo ou para as instalacións, durante a realización das probas. Neste caso, o profesor/a do Módulo Profesional cualificará esa parte da proba do módulo cun Cero.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Proba teórica: consistirá na realización dunha batería de preguntas tipo test relacionadas cos contidos do módulo, sendo só é correcta unha resposta entre as posibles, as preguntas en branco non puntúan e cada tres respostas erradas, resta en proporción a unha resposta correcta.

A puntuación máxima será de 10 puntos, sendo necesario acadar un mínimo de 5 para poder aprobar

4.b) Segunda parte da proba

Parte práctica: consistirá na realización de supostos prácticos relacionado cos contidos do módulo.

Para facer o exame será preciso un bolígrafo azul ou negro e unha calculadora.