

 GOBIERNO DE ESPAÑA  MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE  JUNTA DE ANDALUCÍA CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN  FONDO SOCIAL EUROPEO "El FSE invierte en tu futuro"	PLANIFICACIÓN DOCENTE		IES VIRGEN DEL CARMEN Paseo de la Estación nº 44. 23008 Jaén Tel. 953366942 – Fax: 953366944 www.iesvirgendelcarmen.com		 IESCA INSTITUTOS DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE CALIDAD DE ANDALUCÍA 
	PROGRAMACIÓN				
	MD850202	Rev. 9	21/10/25	Página 1 de 34	

MÓDULO:	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
CURSO:	2025/2026

DEPARTAMENTO	COMERCIO Y MARKETING
CICLO FORMATIVO	COMERCIO INTERNACIONAL
PROFESORES	ANA LUISA EXTREMERA ABRIL

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. PRESENTACIÓN DEL MÓDULO PROFESIONAL	4
1.2. MARCO LEGISLATIVO	5
1.3. ENTORNO PROFESIONAL DEL TÍTULO	6
2. CONTEXTO	6
2.1. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO	7
3. PERFIL PROFESIONAL	7
3.1. COMPETENCIA GENERAL DEL TÍTULO	7
3.2. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	7
4. OBJETIVOS	9
4.1. OBJETIVOS GENERALES DEL CICLO QUE SE TRABAJAN EN EL MÓDULO	10
4.2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE	11
5. CONTENIDOS	11
5.1. TEMPORALIZACIÓN DE CONTENIDOS	12
5.2. SECUENCIACIÓN DE CONTENIDOS	13
5.3. CONTENIDOS ASOCIADOS A LA FORMACIÓN SUSCEPTIBLE DE DESARROLLO EN EL CENTRO DE TRABAJO	15
5.4. ELEMENTOS TRANSVERSALES DEL CURRÍCULO	16
5.4.1. ÁREAS DE INTERÉS EN LA FP	16
5.4.2. EDUCACIÓN EN VALORES	16
6. METODOLOGÍA	17
6.1. LINEAS DE ACTUACIÓN	17
6.2. ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	18
6.3. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	19
6.4. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES	20
6.5. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS	20
6.6. BIBLIOGRAFÍA	20
6.6.1. BIBLIOGRAFÍA DE DEPARTAMENTO	20
6.6.2. BIBLIOGRAFÍA DE AULA	21
7. EVALUACIÓN	21
7.1. QUÉ, CUÁNDO Y CÓMO EVALUAR	21
7.2. CALIFICACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	27
7.2.1. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	27
7.3. RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LAS CALIFICACIONES	32
8. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD	33

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 2 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Temporalización de bloques de contenidos y unidades didácticas.....	12
Tabla 2: Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación del módulo	24
Tabla 3: Ponderaciones de los R.A y unidades didácticas donde se evalúan	27
Tabla 4: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 1.....	28
Tabla 5: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 2.....	28
Tabla 6: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 3.....	29
Tabla 7: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 4.....	29
Tabla 8: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 5.....	30
Tabla 9: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 6.....	30
Tabla 10: Ponderaciones de los resultados de aprendizaje en cada evaluación.....	31

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 3 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

1. INTRODUCCIÓN

En el contexto del actual sistema educativo (LOMLOE, Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre), la programación es la planificación del proceso de enseñanza y el aprendizaje. Es decir, programar es planificar, concretar y secuenciar los distintos elementos curriculares, partiendo de la normativa propuesta por la administración educativa, en el marco de la autonomía pedagógica a través de la herramienta de planificación docente, reguladas por el Decreto 327/2010 (Plan de Centro: Proyecto Educativo, Proyecto de Gestión y ROF).

Una programación minimiza la necesidad de improvisación en el aula y evita el azar a la vez que atiende a las necesidades y características específicas del alumnado.

La eficacia de la programación didáctica como instrumento de planificación de la actividad en el aula dependerá de la adecuación al contexto, la concreción al currículo oficial, el nivel de flexibilidad que presenta y que sea factible, es decir, viable.

La finalidad de esta programación será la consecución de las capacidades propuestas en los objetivos del currículo y la adquisición de las competencias profesionales, personales y sociales. Por lo tanto, esta programación de 1º del Ciclo de Grado Superior de Comercio Internacional, del módulo de **NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**, se ha realizado de acuerdo a los objetivos y contenidos de la normativa vigente.

La programación educativa se concreta en tres niveles denominados niveles de concreción curricular que, según la propuesta de César Coll (2012), son los siguientes:

- **Currículo:** Es dado por la administración educativa.
- **Programación Didáctica:** Se incluye en el Proyecto Educativo y hace referencia a las líneas generales de programación para el curso.
- **Programación de aula:** Es la concreción y secuenciación del currículo a nivel de aula, pormenoriza los elementos curriculares y establece los ejercicios, actividades y tareas a desarrollar.

En los distintos niveles de programación se debe tener en cuenta las fuentes epistemológica, sociológica, pedagógica y psicológica.

En esta programación didáctica se desarrollan objetivos, contenidos, competencias profesionales, personales y sociales, metodología, criterios de evaluación y resultados de aprendizaje evaluables, así como la atención a la diversidad y a las necesidades específicas de apoyo educativo.

1.1. PRESENTACIÓN DEL MÓDULO PROFESIONAL

Esta programación didáctica estructura la enseñanza correspondiente al módulo de **NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL** correspondiente al **1º curso** del ciclo de Comercio Internacional. Dicho ciclo de formación profesional tiene una duración de **2.000 horas**.

Este ciclo formativo dispone de una organización modular. El módulo de Negociación Internacional se imparte en el primer curso. Dispone de una carga lectiva de **96 horas** que se distribuyen a razón de **3 horas semanales**.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 4 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

1.2. MARCO LEGISLATIVO

La Constitución Española de 1.978 establece en su artículo 27 el derecho universal a la educación que queda también regulado en la Ley Orgánica del Derecho a la Educación (LODE, 1985). Asimismo, el Estatuto Andalúz del 2007 garantiza a través del artículo 21 que esta educación será permanente y de carácter compensatorio. Sobre estas bases, el Sistema Educativo se ordena a través de la **Ley de Educación LOMLOE (Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre)**, que se publicó en el BOE de 30 de diciembre de 2020 y por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo de Educación (LOE), modificada por la Ley Orgánica 8/2013 de Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE). En el caso concreto de Andalucía, esta concreción se hace a través de la Ley de Educación de Andalucía (LEA 17/2007 y 13/07/2020 - CONSOLIDADA - Ley núm. 17/2007 del Parlamento de Andalucía, de 10 diciembre. Ley de Educación de Andalucía) y deroga la **Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de Cualificaciones y Formación Profesional**, poniendo en marcha la regulación del Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales, desarrollada por el RD 1128/2003, y modificada por el RD 1416/2005.

Esta programación se basa también en el **Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y la Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional**, a través de las cuales se ha producido una reforma de la Formación Profesional. Además, se tendrán en cuenta el Decreto 147/2025, de 17 de septiembre de 2025, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas de los Grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía, así como la **Orden de 18 de septiembre de 2025, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía**.

Respecto a la fase de formación en empresa se atenderá a lo dispuesto en la **Orden de 26 de septiembre de 2025, por la que se regula la fase de formación en empresa u organismo equiparado de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional de la Comunidad Autónoma de Andalucía**.

El **Ciclo Formativo de Comercio Internacional** queda acogido al **régimen general** regulado en el RD 659/23, la Resolución de 26 de junio de 2024, y cuyo título se encuentra regulado por el **Real Decreto 1574/2011**, de 4 de noviembre, por el que se establece el Título de Técnico Superior en Comercio Internacional y se fijan sus enseñanzas mínimas, modificado por el Real Decreto 500/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado superior y se fijan sus enseñanzas mínimas, y cuyo currículo en Andalucía se ordena a través de la **Orden de 11 de marzo de 2013, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional** y el **Decreto 147/2025, de 17 de septiembre de 2025, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas de los Grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía**.

Entre otras cosas, el **Real Decreto 1574/2011**, modificado por el RD 500/2024, nos muestra la correspondencia de los módulos profesionales con unidades de competencia (estándares de competencia profesional en términos de la LO 3/2022) para su acreditación, de modo que se relacione de forma efectiva con el mundo laboral. Este es uno de los grandes objetivos del nuevo sistema de la Formación Profesional que pretende que la formación se entienda como una actividad que se desarrolla a lo largo de toda la vida y que se adapta a las situaciones concretas del individuo.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 5 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

Los estándares de competencia se podrán conseguir desde el mundo laboral, a través de los certificados profesionales o desde cualquiera de los subsistemas de la Formación Profesional: la formación profesional del sistema educativo, que es donde nosotros trabajamos, y la formación profesional para el empleo.

Normativa Reguladora del CNECP (Catálogo Nacional de Estándares de Competencias Profesionales):

- Real Decreto 69/2025, de 4 de febrero, por el que se desarrollan los elementos integrantes y los instrumentos de gestión del Sistema Nacional de Formación Profesional, y se modifica el Real Decreto 375/1999, de 5 de marzo, por el que se crea el Instituto Nacional de las Cualificaciones.
- Real Decreto 532/2025, de 24 de junio, por el que se incluyen determinados estándares de competencias profesionales y se integran los estándares de competencias profesionales derivados de las antiguas unidades de competencia establecidas al amparo del Real Decreto 1128/2003, de 5 de septiembre, por el que se regula el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, en el Catálogo Nacional de Estándares de Competencias Profesionales.

1.3. ENTORNO PROFESIONAL DEL TÍTULO

Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes en los que desarrollarán su actividad profesional los alumnos/as que cursen este ciclo, según lo dispuesto en la normativa que lo regula son las siguientes:

- Técnico en comercio exterior.
- Técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- Técnico en administración de comercio internacional.
- Asistente o adjunto de comercio internacional.
- Agente de comercio internacional.
- Técnico de marketing internacional.
- Técnico de marketing digital internacional.
- Técnico de venta internacional.
- Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.
- Transitario.
- Consignatario de buques.
- Operador logístico.
- Jefe de almacén.
- Técnico en logística del transporte.
- Coordinador logístico.
- Técnico en logística inversa.

2. CONTEXTO

Una de las características de la ley educativa, es que se proporciona autonomía pedagógica a los centros educativos para adaptar la enseñanza de los ciclos formativos a la realidad social y económica del centro donde se impartirán.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 6 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

Si bien el contexto socioeconómico se trata ampliamente en el Proyecto Educativo, se señala en este apartado el marco socioeconómico, así como el tipo de alumnado al que se dirige esta programación didáctica.

2.1. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

El actual modelo curricular, abierto y flexible, posibilita adecuar la programación didáctica a distintos contextos educativos teniendo en cuenta las características del entorno escolar del Centro y de los alumnos y alumnas.

Esta programación se ha elaborado considerando el siguiente contexto educativo: un centro docente donde se imparte el ciclo formativo superior de Comercio Internacional, situado en Jaén, una ciudad de aproximadamente 110.000 habitantes. El centro se encuentra en una zona habitada por una población de clase media/alta mayoritariamente.

Al tratarse de un tipo de enseñanza postobligatoria, en este centro se encuentran alumnos/as de otras poblaciones próximas de la ciudad, así como de zonas de la periferia de la misma.

La principal actividad económica en la ciudad proviene de los **sectores de servicios y de industria**. El centro educativo se sitúa en el centro de la ciudad. Fruto de la transformación digital en la que estamos inmersos no solo surgen nuevos sectores económicos, sino también nuevas profesiones que van ganando peso en la estructura organizativa de las compañías a medida que las nuevas tecnologías entran en todos sus departamentos. Es por ello que cada día más, las empresas situadas en las proximidades del centro educativo requieren de personal informático cualificado del que se forma en este ciclo.

3. PERFIL PROFESIONAL

3.1. COMPETENCIA GENERAL DEL TÍTULO

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

3.2. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES

Las **competencias profesionales, personales y sociales** describen el conjunto de conocimientos, destrezas y competencias, entendida éstas en términos de autonomía y responsabilidad, que permiten responder a los requerimientos del sector productivo, aumentar la empleabilidad y favorecer la cohesión social.

Según el Real Decreto **500/2024, de 21 de mayo**, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado superior y se fijan sus enseñanzas mínimas. **Disposición adicional sexta. Referencias a las competencias profesionales, personales y sociales.**

Según el Real Decreto **497/2024, de 21 de mayo**, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen en el ámbito de la Formación Profesional, cursos de especialización de grado medio y superior y se fijan sus enseñanzas mínimas. **Disposición adicional cuarta. Referencias a las competencias profesionales, personales y sociales.**

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 7 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

Las competencias profesionales para la empleabilidad del ciclo formativo vienen descritas en el currículo que regula título. Son un total de 20 son las siguientes:

- a) Realizar las gestiones necesarias para la constitución y puesta en marcha de una empresa comercial, planificando y gestionando la obtención de los recursos financieros necesarios que procuren la rentabilidad económica y financiera de la empresa.
- b) Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados internacionales, aplicando las técnicas adecuadas, y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en las operaciones de compraventa internacional.
- c) Tomar decisiones sobre la entrada de los productos de una empresa en el mercado exterior, seleccionando las políticas de producto, precio, comunicación y distribución más adecuadas para la entrada en dichos mercados.
- d) Elaborar un plan de marketing, seleccionando la información de base o briefing de productos, analizando las relaciones entre las distintas variables que intervienen en el marketing mix internacional para la entrada en mercados exteriores.
- e) Identificar y contactar con clientes y proveedores, gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el desarrollo y evolución de las ventas, para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.
- f) Realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación e introducción y expedición de mercancías.
- g) Realizar la gestión financiera de las operaciones de comercio internacional, determinando los costes y gestionando la cobertura adecuada de los riesgos que se generan, para garantizar su viabilidad económica, desarrollar el proceso de forma segura para la empresa y elaborar la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de compraventa y a proyectos y licitaciones internacionales, aplicando la normativa vigente.
- h) Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles, de acuerdo con procedimientos establecidos.
- i) Realizar las gestiones administrativas que garanticen el tránsito o transporte internacional de las mercancías y/o de viajeros entre distintos países y modos de transporte, y controlar los documentos que se exigen en cada caso, comprobando que se ajustan a la normativa vigente aplicable y las especificaciones recibidas.
- j) Gestionar los medios de cobro y pago y las garantías y avales internacionales cumplimentando y analizando la documentación necesaria de acuerdo con las condiciones establecidas en los contratos mercantiles internacionales basados en la normativa internacional vigente.
- k) Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones de comercio internacional.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 8 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

- l) Utilizar Internet y cualquier otro sistema digital, como plataforma publicitaria y escaparate abierto al mundo que facilita la realización de ventas a cualquier cliente nacional o internacional.
- m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.
- n) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- ñ) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- o) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- p) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- q) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos”, en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
- r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.
- s) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

4. OBJETIVOS

Los objetivos educativos expresan el nivel de desarrollo que se espera alcance el alumnado como consecuencia de la intervención educativa y se expresan en términos de competencias, es decir, que la meta educativa no debe ser que el alumnado aprenda meros datos, sino que sean capaces de manejarse con ellos. Toda intervención educativa persigue en última instancia el desarrollo integral del individuo, por ello, el objetivo de la educación es el desarrollo de las competencias.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 9 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

4.1. OBJETIVOS GENERALES DEL CICLO QUE SE TRABAJAN EN EL MÓDULO

Para el ciclo formativo de grado superior COMERCIO INTERNACIONAL se han definido una serie de objetivos generales, que se describen a continuación:

- e) Consultar bases de datos y publicaciones y utilizar medios y sistemas de comunicación, valorando los diferentes factores de riesgo, para identificar y contactar con clientes y proveedores.
- f) Participar en las diferentes fases que definen un acuerdo contractual de carácter internacional, realizando ofertas, identificando la normativa de contratación internacional y formalizando los documentos necesarios, para gestionar los contratos mercantiles internacionales.
- ñ) Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con la evolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.
- o) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.
- p) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.
- q) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.
- r) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
- s) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
- t) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.
- u) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.
- v) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.
- w) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 10 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

4.2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Dentro de la programación, según el grado de concreción, se habla de objetivos a nivel del módulo que se pretenden conseguir durante el transcurso del mismo y los cuales vienen expresados en la correspondiente Orden de 16 de junio de 2011 en términos de resultados de aprendizaje, que pasamos a citar:

R.1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.

R.2 Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.

R.3 Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.

R.4. Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.

R.5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.

R.6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.

Por otra parte, en cada una de las unidades didácticas en que queda dividida esta programación, se detallarán los objetivos específicos o didácticos de cada una.

5. CONTENIDOS

Los objetivos anteriormente planteados serán abordados a través de los contenidos que se describen a continuación. Se toman como fuentes para construir los contenidos: el Real Decreto y la Orden que establece el título de nuestro ciclo y el entorno socioeconómico del centro.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 11 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

5.1. TEMPORALIZACIÓN DE CONTENIDOS

En este apartado se pasan a esquematizar las unidades didácticas en las que se ha dividido el módulo.

UNIDADES DIDÁCTICAS	HORAS	TRIMESTRE
<i>Unidad 1: Selección de proveedores y fuentes de información</i>	8	1er Trimestre
<i>Unidad 2: La comunicación en el proceso negociador</i>	15	
<i>Unidad 3: Proceso de negociación</i>	25	
<i>Unidad 4: Normativa internacional sobre contratación</i>	13	2º Trimestre / 3 er Trimestre
<i>Unidad 5: Contratos internacionales. Tipologías y características</i>	25	
<i>Unidad 6: Control contractual</i>	10	
TOTAL	96	

Tabla 1: Temporalización de bloques de contenidos y unidades didácticas

5.2. SECUENCIACIÓN DE CONTENIDOS

En este apartado se pasan a esquematizar las unidades didácticas en las que se ha dividido el módulo. Para cada una de ellas se expresan sus objetivos didácticos específicos, así como los contenidos.

El módulo de Negociación Internacional se imparte en el 1º curso. Tiene una carga lectiva de 64 horas que se distribuyen a razón de 3 horas semanales (1 hora un día y 2 horas otro día), el 20% de las cuales se imparten en la empresa y se desarrollará el RA 3 (UT 3). Los criterios de evaluación de dicho resultado se desarrollarán tanto en la empresa como en clase para que, en caso de que algún alumno/a no pueda ser evaluado de algún criterio en su formación en la empresa, exista algún instrumento con el que se haya evaluado el/los mismo/s.

* Unidad didáctica 1: Selección de proveedores y fuentes de información

Objetivos:

- Conocer y comprender los factores de riesgo en las relaciones comerciales internacionales.
- Planificar y estructurar adecuadamente los instrumentos de apoyo a la exportación.
- Establecer criterios adecuados en la selección de clientes y proveedores.
- Comprender las características de los concursos y licitaciones internacionales

Contenidos:

– Técnicas de búsqueda y selección de clientes y proveedores internacionales. – Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación. Las ferias. Las misiones comerciales y los planes sectoriales de promoción exterior. – Factores de riesgo internos según rentabilidad y seguridad, cliente y/o proveedor. – Factores de riesgo externos según rentabilidad y seguridad, coyuntura y/o mercado. – Términos y condiciones comerciales en la negociación internacional con los clientes y proveedores. – Selección de proveedores. Proceso de selección, confección de ficheros maestros y elaboración de informes. – Selección de clientes. Proceso de selección, confección de ficheros maestros y elaboración de informes. – Selección de intermediarios. – Licitaciones y concursos internacionales. Componentes de los pliegos de condiciones y ofertas comerciales. – Utilización de bases de datos. Sistemas CMR y ERP.

* Unidad didáctica 2: El proceso de comunicación

Objetivos:

- Conocer y utilizar adecuadamente las técnicas de comunicación (escrita y hablada) aplicadas a las relaciones internacionales.
- Elaborar adecuadamente comunicaciones comerciales escritas utilizando soportes informáticos

Contenidos:

– Técnicas de comunicación en la negociación internacional. – Fuentes de información sobre comercio internacional. Tipos de información y organismos para la información. – Medios y sistemas de comunicación internacionales. La carta comercial. El presupuesto y el pedido. Reglas de la comunicación telefónica. – La comunicación verbal escrita y oral. Normas según las diversas culturas. – La comunicación no verbal. Normas según las diversas culturas. – Entrevistas y reuniones. Planificación de fases. – Protocolo internacional. – Nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Soportes informáticos y aplicación para la elaboración de documentos comerciales.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 13 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

*** Unidad didáctica 3: Proceso de negociación****Objetivos:**

- Determinar correctamente las fases y etapas de los procesos negociadores, utilizando los soportes informáticos más adecuados para cada una de ellas.
- Conocer los usos y prácticas de comunicación en función del entorno cultural del interlocutor.
- Conocer los factores clave de éxito en una negociación internacional.

Contenidos:

– Constitución de la oferta y la demanda de productos y/o servicios en las operaciones internacionales. Factores. – El margen de la negociación. Límites y posiciones. – Preparación de la negociación internacional. Terminología comercial. – Técnicas de negociación internacional. – Etapas del proceso de negociación. · Toma de contacto. · Preparación. · Encuentro. · Propuesta. · Discusión. · Cierre. – Desarrollo de la negociación internacional. – Consolidación de la negociación internacional. Seguimiento de acuerdos. – Elementos culturales en la negociación internacional.

– Estilos nacionales de negociación comercial en diferentes países: anglosajón, francés, alemán, nipón, chino, norteamericano, hispanoamericano y árabe, entre otros. – Factores de éxito en una negociación internacional. Definición de límites en la configuración de la oferta. – Utilización de procesadores de texto. Elaboración de informes. – Programas de presentaciones gráficas.

*** Unidad didáctica 4: Normativa Internacional sobre contratación****Objetivos:**

- Conocer la normativa aplicable a la contratación internacional.
- Diferenciar y utilizar según el caso, el Incoterms adecuado.
- Comprender las características diferenciadoras de los procesos de arbitraje, concursos y licitaciones.

Contenidos:

– Regulación de la compraventa internacional. Identificación de las fuentes jurídicas. – Instrumentos de armonización, Lex Mercatum. – Los principios UNIDROIT. – Los convenios internacionales en la contratación internacional. – Reglas de la Cámara de Comercio Internacional. – Negociación de los incoterms. – El arbitraje internacional. Ventajas. Procedimiento. – Concursos y licitaciones internacionales. Definición y características.

*** Unidad didáctica 5: Contratos internacionales. Tipologías y características de cada uno. Elaboración****Objetivos:**

- Contratos internacionales. Tipologías y características de cada uno. Elaboración

Contenidos:

– El contrato de compraventa internacional. Partes, elementos y cláusulas del contrato de compraventa internacional. Características. Requisitos formales y perfeccionamiento. Elaboración del clausulado del precontrato. – Aplicación del incoterm en el contrato de compraventa internacional. Derechos y obligaciones derivados. – Tipos de contratos mercantiles internacionales. Modelos documentales. – Los contratos de intermediación comercial, de cooperación empresarial, de

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 14 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

suministro, prestación de servicios y resultado. Tipologías y clausulados específicos. – Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales. – Aplicaciones informáticas en la redacción del clausulado de un contrato mercantil internacional.

* Unidad didáctica 6: Control contractual

Objetivos:

- Comprender el funcionamiento de la fuerza de ventas en el entorno internacional.
- Conocer y utilizar las técnicas de motivación de la fuerza de ventas.
- Conocer y calcular los ratios de control de operaciones internacionales.
- Establecer mecanismos adecuados de control de procesos de pedidos

Contenidos:

– Organización de operaciones de compraventa internacional. Fuerza de ventas. Distribuidores y agentes comerciales. – Análisis de la situación del mercado. Localización de problemas, oportunidades y tendencias. – Determinación de informes empleando programas informáticos de clientes, proveedores y agentes comerciales. – Ratios de control de operaciones internacionales utilizando programas informáticos específicos. – Técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas. – Control de calidad de operaciones internacionales. – Definición del proceso de control de los pedidos a través de la utilización de sistemas y programas informáticos. Pedidos de clientes y pedidos a proveedores. – Sistemas de información y control de incidencias en operaciones de control internacional.

5.3. CONTENIDOS ASOCIADOS A LA FORMACIÓN SUSCEPTIBLE DE DESARROLLO EN EL CENTRO DE TRABAJO

La formación a realizar en las empresas estará recogida en el documento Plan de formación inicial que acompañará a la programación y con la estructura aprobada por el departamento, que se le presentará a las empresas para que los alumnos la realicen en su periodo de dual, y en el Plan de formación individual. Este programa formativo contendrá todos los Resultados de Aprendizaje y Criterios de Evaluación del módulo, los cuales serán desarrollados en el Centro Educativo en un 90% y en la empresa en un 10%.

Dado que el Ciclo se encuentra en régimen general, la fase de formación en empresa u organismo equiparado posee las siguientes características:

1. Duración del 20% del total previsto del ciclo formativo (30 horas del módulo según consta en la temporalización de contenidos).
2. Desarrollo en la empresa u organismo equiparado en un 10% de la totalidad de los resultados de aprendizaje y criterios de evaluación del módulo, en este caso, el resultado de aprendizaje número cinco. La calificación final de dicho resultado de aprendizaje se obtendrá de la nota conseguida en clase (40%) y en la estancia en empresa por su tutor/a laboral (60%). Si algún criterio no fuese evaluado por el tutor laboral, este se evaluaría al 100% con el instrumento utilizado en clase por el profesor.
3. Inexistencia de contrato de formación en alternancia en la empresa.
4. Se podrá becar al alumnado.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 15 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

5.4. ELEMENTOS TRANSVERSALES DEL CURRÍCULO

5.4.1. ÁREAS DE INTERÉS EN LA FP

Asimismo, se debe de prestar atención a las áreas prioritarias o de especial interés, existentes en la Formación Profesional: TIC, idiomas y prevención de riesgos laborales.

5.4.2. EDUCACIÓN EN VALORES

El Sistema Educativo incluye en el currículo una serie de saberes actualmente demandados por la sociedad: son los llamados temas transversales.

Se denominan transversales porque no surgen como un programa paralelo al desarrollo del currículo sino insertado en la dinámica diaria del proceso de enseñanza–aprendizaje. Son complementarios y deben impregnar la totalidad de actividades del centro.

La LOMLOE y, más concretamente la LEA refuerzan el uso en los currículos de las enseñanzas no universitarias de estos temas transversales.

Accesibilidad de las personas con discapacidad a las tecnologías de la información.

- Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social (BOE nº 289, 3 diciembre 2013).
- Se considerará el "Diseño para Todos" como criterio general a aplicar en todas las unidades.

Educación para la convivencia y para la paz.

- Fomento del diálogo e intercambio razonado de puntos de vista cuando se realicen prácticas en parejas o grupos. Aceptación de las decisiones tomadas por el grupo.
- Importancia del trabajo en equipo para conseguir un objetivo común. Respeto y valoración positiva de las ideas y opiniones ajenas.
- Respeto al trabajo de todos y su influencia en el funcionamiento de cualquier organización.

Educación para la salud.

- Seguridad e higiene en el trabajo.
- Prevención de riesgos laborales.
- Ergonomía del puesto de trabajo.

Respeto al material, derecho a la intimidad y a la privacidad. Rechazo a las intrusiones, virus. Cuidado en el uso de los ordenadores y respeto a las normas del aula.

- Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. (BOE nº 294, 6 diciembre 2018)

Igualdad de oportunidades de ambos sexos

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 16 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

- Promover el respeto hacia el sexo contrario, evitando actitudes discriminatorias y de rechazo.
- Analizar el papel de la mujer a lo largo de la historia de la informática.
- Evitar términos y referencias sexistas

Respeto por la propiedad intelectual

- Se utilizará siempre software de dominio público o programas debidamente registrados o en versión educativa o de evaluación.

Educación ambiental

- Valorar la importancia del reciclado y del ahorro energético.
- Al utilizar una plataforma virtual para la comunicación de actividades entre profesor y alumnado se ayuda a evitar la utilización de papel.
- La consulta de manuales, apuntes y tutoriales on-line evitando el derroche de papel.

Además, se trabajará la educación al consumidor a la hora de mantener una actitud crítica hacia los mensajes que transmiten los medios de comunicación y especialmente internet y educando en la correcta utilización de internet.

6. METODOLOGÍA

6.1. LINEAS DE ACTUACIÓN

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje vienen determinadas en la **Orden de 11 de marzo de 2013**, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de **Técnico Superior en Comercio Internacional**, versarán sobre:

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

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 17 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

6.2. ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

Para las actividades de enseñanza–aprendizaje expresadas en las unidades didácticas (se ha utilizado la metodología de Tyler y Wheeler, que distingue entre varios tipos de actividades). En concreto se utilizan los siguientes tipos de actividades:

- **Actividades iniciales/motivación:** Sirven de “marco de presentación” de los contenidos concretos que se van a abordar, y conectan, por tanto, con la parcela del saber en que dichos contenidos se inscriben. Son las primeras en la secuencia de enseñanza. Servirá para motivar al alumno hacia la materia a tratar en la unidad. Puede tratarse de comentar una noticia o un recorte de periódico de actualidad relacionado con los contenidos de la actividad.
- **Actividades de detección de conocimientos previos.** Proporcionan al docente información concreta sobre qué saben los alumnos sobre el tema que se va a tratar. Son imprescindibles, puesto que es necesario partir de los conocimientos previos para alcanzar aprendizajes significativos. Aquí aplicaremos técnicas como el debate o la tormenta de ideas denominada como “brain-storming” (tormenta de ideas).
- **Actividades de desarrollo de contenidos:** que servirán para practicar los conceptos y procedimientos presentados en la unidad, y a veces para repasar otros aprendidos en las unidades anteriores, de forma que el alumno pueda integrarlos en el mismo proceso de aprendizaje. Permiten a los alumnos la adquisición de nuevos conocimientos. Estas actividades podrían ser por ejemplo: realización de una investigación sobre un tema concreto, resolución de un caso práctico, actualización del glosario que abordaremos a lo largo del curso, la elaboración de mapas conceptuales, etc.
- **Actividades de refuerzo.** Para alumnos que tienen dificultades en alcanzar los objetivos previstos. Sirven para responder a las diferencias individuales de los alumnos y a sus distintos ritmos de aprendizaje. (Téngase presente que refuerzo no equivale a reiteración: las actividades de refuerzo no son “más de lo mismo”, sino que con ellas se persigue alcanzar los objetivos y trabajar los contenidos mediante otras estrategias).
- **Actividades de ampliación.** Que tienen mayor complejidad o dificultad para facilitar el avance de alumnos con un mayor ritmo de aprendizaje e introducir en ocasiones nuevos conceptos de carácter secundario que completan los desarrollados en la unidad.
- **Actividades de recuperación:** Los alumnos que no hayan superado la evaluación parcial tendrán posibilidad de recuperar en la siguiente parcial o en la global estableciendo un tiempo extra para la recuperación. Además, realizarán las actividades que para cada evaluación se establezcan. Asimismo, se les ofrecerá la posibilidad de realizar actividades extras para mejorar su calificación.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 18 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

- **Actividades de síntesis:** Una vez que los alumnos hayan elaborado las actividades mencionadas, se realizará otra encaminada a reforzar las ideas principales de la unidad como puede ser a través de un cuadro sinóptico, estudios comparativos, etc.
- **Actividades de evaluación,** incluyen las dirigidas a la evaluación inicial, formativa y sumativa que no estuvieran cubiertas por las actividades de tipos anteriores.

6.3. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Al inicio de cada unidad se intentará detectar los conocimientos previos y se procurará despertar el interés hacia el tema, es conveniente presentar alguna actividad sencilla introductoria, o un audiovisual que trate sobre el contenido, con el fin de motivar y despertar cierto interés en el alumnado. Posteriormente se realizará la exposición de los contenidos que se van a desarrollar. Para ello podemos utilizar el esquema que se presenta al final de las distintas unidades y se realizarán actividades de apoyo y resolución de casos prácticos, individuales o en grupo

La metodología que aplicaremos será, activa participativa e integradora. Se basará en los siguientes principios psicopedagógicos y didácticos:

- Partiremos del nivel de desarrollo que tienen nuestros alumnos en cuanto a competencia cognitiva y conocimientos anteriores.
- Relacionaremos las actividades de enseñanza- aprendizaje con la vida real del alumnado y con sus experiencias.
- Buscaremos aprendizajes significativos y no repetitivos, relacionando conocimientos y conocimientos nuevos.
- Modificaremos los esquemas de conocimiento que posee el alumno.
- Tendremos en cuenta las peculiaridades de cada alumno.
- Trataremos de que se produzca continuamente la interacción profesor-alumno y también alumno-alumno.
- Plantearemos actividades de acuerdo con sus posibilidades, para que se sientan competentes, aumente su autoestima y, como consecuencia, su motivación.

Sobre todo, trataremos de conseguir la participación del alumno para que sea sujeto activo del proceso de enseñanza-aprendizaje. Además, los alumnos deberán aprender a trabajar en equipo. En la medida de lo posible estos trabajos en equipo se basarán en el aprendizaje cooperativo, especialmente adecuado para:

- Búsqueda, selección, organización y valoración de la información.
- Comprensión profunda de conceptos abstractos esenciales para la materia.
- Adaptación y aplicación de conocimientos a situaciones reales.
- Resolución creativa de problemas.
- Resumir y sintetizar.
- Expresión oral.
- Habilidades interpersonales: desempeño de roles (liderazgo, organizador, etc.) y expresar acuerdos y desacuerdos, resolver conflictos, trabajar conjuntamente, mostrar respeto, etc.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 19 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

- Organización/gestión personal: planificación de los tiempos, distribución de tareas, etc.

Se trata de una programación abierta y flexible que será modificada si el desarrollo de la misma así lo requiere.

6.4. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

Se consideran actividades complementarias las organizadas durante el horario escolar por los Centros, y que tienen un carácter diferenciado de las propiamente lectivas, por el momento, espacio o recursos que utilizan. Estas actividades son fundamentalmente las salidas y celebraciones y se organizarán de forma coordinada con los profesores del equipo docente.

Recogidas en la programación de Departamento.

6.5. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Los espacios, materiales y recursos didácticos básicos que se necesitan para poder impartir las clases son:

- El aula.
- Pizarra.
- Ordenador del profesorado, con dispositivo de proyección.
- Pantalla para proyección.
- Altavoces.
- Medios de reproducción audiovisual.
- Ordenadores para el alumnado.
- Biblioteca del aula.
- Revistas y prensa especializada.: Distribución Actualidad, Emprendedores, etc.
- Calculadora Científica
- Plan de calidad de empresas.
- Diverso manual de reprografía.

6.6. BIBLIOGRAFÍA

6.6.1. BIBLIOGRAFÍA DE DEPARTAMENTO

Negociación Internacional; edic. 2021. Alfred Benavent i Vallés.

Contratación Internacional. Cabello González, José Miguel

Negociación Internacional. 2ª edic. Peirats Mecho, Francisca; Ninot Alagarda, Pablo.

Modelos de contratos de la ICC (NCND, compraventa)

Apuntes sobre Negociación Internacional facilitados por el profesor.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 20 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

6.6.2. BIBLIOGRAFÍA DE AULA

Apuntes sobre Negociación Internacional y moodle facilitados por el profesor.

7. EVALUACIÓN

La evaluación tendrá en cuenta el progreso del alumno/a respecto a la formación adquirida en los distintos módulos que componen el Ciclo Formativo. La superación del Ciclo Formativo requerirá la evaluación positiva de todos los módulos que lo componen.

La evaluación es **competencial y continua**. **En primer lugar**, es **competencial**, esto es, “la formación deberá ser objeto de una evaluación continua destinada a comprobar la adquisición de las competencias profesionales y para la empleabilidad, así como los resultados de aprendizaje”, de modo que, la evaluación deberá verificar “la adquisición de los resultados de aprendizaje en las condiciones de calidad establecidas en los elementos básicos del currículo, de acuerdo con los **criterios de evaluación** de cada uno de los módulos profesionales”, ya que, a través del cumplimiento de los criterios de evaluación, se valida si se alcanzan las metas. **En segundo lugar**, se dice que es **continua** porque continuamente se está evaluando y cuando se detecta un problema en clase, se intenta solucionar. Por tanto, permite resolver el problema que tenga un alumno/a en un momento dado. Además, que la evaluación sea continua implica que sea formativa, puesto que permite cambiar aspectos determinados si se detectan fallos en el proceso de enseñanza.

7.1. QUÉ, CUÁNDO Y CÓMO EVALUAR

En todos los elementos de la programación se hace referencia al proceso de enseñanza-aprendizaje, por lo tanto, siguiendo con la misma técnica, a la hora de determinar qué se va a evaluar, distinguiremos entre:

- a) **Evaluación del proceso de enseñanza:** Se tendrán en cuenta todos los elementos que han intervenido en el proceso de enseñanza, tanto de la programación (selección de objetivos, tipo de contenidos, actividades, ...) como su aplicación didáctica (adecuación de recursos, intervenciones docentes, convivencia con el alumnado, ...).

Se realizará a partir de la reflexión del propio profesor sobre su práctica docente. Para ello, al principio de cada unidad didáctica incluirá un guión donde se recojan las actividades y contenidos trabajados en cada sesión de clase. Este guión de clase junto con la programación del módulo estará a disposición del alumnado en el curso correspondiente en la plataforma Moodle Centros de la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía.

Al término de las dos primeras evaluaciones se efectuará el seguimiento de la programación y en caso necesario se realizará la correspondiente modificación de la misma. Dicha modificación se elevará al departamento y este a su vez al claustro.

A lo largo del curso el profesor estará atento a los comentarios y sugerencias que reciba directamente del alumnado o bien a través del delegado y/o tutor del grupo.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 21 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

Al finalizar el curso el alumnado podrá realizar un cuestionario anónimo de evaluación de la práctica docente.

- b) Evaluación del proceso de aprendizaje:** se evaluará el grado de adquisición de los objetivos programados en los contenidos. Para ello, se utilizan los criterios de evaluación de este módulo de Negociación Internacional, que pasamos a detallar:

R.A. 1: Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	a) Se han utilizado las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales. b) Se han identificado los principales riesgos internos y externos en las operaciones comerciales internacionales, atendiendo a la rentabilidad y seguridad de la actuación comercial. c) Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales. d) Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos, en función de los objetivos marcados por la organización. e) Se han confeccionado ficheros maestros de clientes y/o proveedores internacionales a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes. f) Se han elaborado informes de la selección de clientes y/o proveedores internacionales en soportes informáticos. g) Se han actualizado las bases de datos y los ficheros de clientes y/o proveedores de forma periódica, según procedimientos basados en la seguridad y la confidencialidad. h) Se han identificado las partes que componen los pliegos de condiciones y las ofertas comerciales en los concursos y licitaciones internacionales.
-------------------------	---

R.A. 2: Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	a) Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional. b) Se han identificado las principales normas de comunicación verbal y no verbal de las diversas culturas. c) Se han planificado las fases que componen una entrevista personal. d) Se han elaborado documentos escritos basados en propuestas de información por parte de un cliente, agente o proveedor en el que se observe el tratamiento adecuado al país. e) Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor. f) Se han elaborado documentos con los puntos clave que hay que tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor.
-------------------------	---

- g) Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales.
- h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales

R.A. 3: Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.

- CRITERIOS DE EVALUACIÓN
- a) Se han identificado los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de productos y/o la prestación de servicios en operaciones internacionales.
 - b) Se han programado las diferentes etapas del proceso de negociación en una operación de compraventa internacional.
 - c) Se han utilizado las principales técnicas de negociación internacional en las operaciones de compraventa internacional.
 - d) Se ha utilizado la terminología comercial habitual en el ámbito internacional en las operaciones de compraventa internacional.
 - e) Se han conocido las características más relevantes de los negociadores de diferentes culturas
 - f) Se ha elaborado un plan para iniciar negociaciones en el que se tenga en cuenta la idiosincrasia, normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor.
 - g) Se han definido los principales parámetros y los límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales.
 - h) Se han realizado informes que recogen los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.

R.A. 4: Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional

- CRITERIOS DE EVALUACIÓN
- a) Se han identificado las fuentes jurídicas que regulan la contratación internacional.
 - b) Se ha caracterizado el valor jurídico de los convenios internacionales, de los organismos internacionales y de los usos uniformes en la contratación internacional.
 - c) Se ha identificado la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los contratos internacionales de compraventa.
 - d) Se han analizado las condiciones y obligaciones derivadas de la utilización de los incoterms en las operaciones de comercio internacional.
 - e) Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales.
 - f) Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional.
 - g) Se han analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internación

R.A. 5: Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	a) Se han identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias. b) Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales. c) Se han elaborado las cláusulas de un precontrato de una operación comercial internacional, aplicando la normativa de contratación internacional. d) Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del incoterm acordado en el contrato de compra venta internacional. e) Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan. f) Se han caracterizado los modelos documentales que representan los contratos mercantiles internacionales. g) Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional. h) Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.
-------------------------	---

R.A. 6: Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes

CRITERIO S DE EVALUACIÓN	a) Se ha organizado el proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales, utilizando sistemas de comunicación e información. b) Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado. c) Se han caracterizado los informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos. d) Se han elaborado ratios específicos de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos. e) Se han elaborado planes de actuación que induzcan a la motivación, perfeccionamiento y metodología de la fuerza de ventas propia o de distribuidores. f) Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional. g) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos. h) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos y servicios realizados a un proveedor internacional, utilizando sistemas y programas informáticos. i) Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.
--------------------------	---

Tabla 2: Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación del módulo

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 24 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

- c) Evaluación inicial:** Se realizará en la primera semana de clase mediante un cuestionario con preguntas tipo test y/o cuestiones breves. Se trata de conocer qué punto de partida tiene el grupo respecto a los aprendizajes y experiencias previas del alumnado con respecto a los objetivos que este módulo persigue y los contenidos del mismo.

Además, se realizará un análisis de las dificultades de aprendizaje de nuestro alumnado, a partir de la observación en el aula y de la información suministrada por el departamento de orientación, a través del tutor/a del grupo.

De esta forma se podrán aplicar estrategias metodológicas adecuadas a la diversidad de nuestro alumnado, con el fin de favorecer su aprendizaje.

También se tendrá en cuenta la sesión de evaluación inicial que se realizará en la fecha que determine la Jefatura de Estudios.

- d) Evaluación continua y formativa:** se trata de evaluar el desempeño del alumnado a lo largo de todo el curso. La evaluación continua se lleva a cabo durante el aprendizaje y va a suponer el conjunto de observaciones, respuestas y comportamientos que sobre el alumnado y demás elementos curriculares debe realizar el profesor.

La superación de este módulo mediante evaluación continua requiere la asistencia regular a clase y el desarrollo de las actividades programadas para el mismo, "la evaluación continua de los aprendizajes requerirá la asistencia regular y obligatoria, tanto en el centro docente como en la fase de formación en empresa u organismo equiparado, de al menos el 80 por ciento de la duración total del módulo, ámbito o proyecto, a partir de la fecha en la que el alumnado se haya matriculado." (Decreto 147/2025, de 17 de septiembre de 2025 y Orden de 18 de septiembre de 2025).

- e) Evaluación final:** se considerará evaluación positiva, la consecución de las capacidades finales exigidas al finalizar cada unidad didáctica (que se hace corresponder con un Resultado de Aprendizaje).

Mejorará el contenido de la calificación final, la realización de prácticas de ampliación que están propuestas con el fin de ampliar conocimientos sobre todos los Resultados de Aprendizaje.

Para poder obtener una calificación positiva en la evaluación final será necesario superar todas las Unidades de trabajo o lo que es lo mismo todos los Resultados de Aprendizaje.

Los alumnos que no superen el módulo en mayo, tendrán la obligación de asistir a las clases que se organicen durante el periodo de recuperación que tendrá lugar en el mes de junio, para la preparación de las pruebas de la evaluación final. En esta prueba el alumno deberá recuperar los RA o Unidades de trabajo suspensas. En este periodo el alumnado que haya superado el módulo tendrá la oportunidad de subir nota.

Se realizarán las tres sesiones de evaluación y calificación en las fechas que establezca el centro. Al término del período lectivo habrá una calificación final (media ponderada,

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 25 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

con redondeo a partir del .75 al entero más cercano, de todas las unidades según su peso). Dicho redondeo se hará para trasladar la calificación a Séneca según establece la Orden de 18 de septiembre de 2025 donde la calificación de los módulos se expresará en valores numéricos entre 1 y 10 sin decimales.

- f) Evaluación dual:** el RA 3 (*Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización*), será dualizado en la empresa. Por tanto, su evaluación será conjunta, entre el profesorado y el tutor dual de la empresa. En los diferentes planes formativos se desarrollarán las tareas que el alumnado deberá realizar para superar este RA.

Se plantearán actividades complementarias para en el caso de no poder realizar diferentes criterios en la empresa el alumno pueda llegar a alcanzar el Resultado de Aprendizaje.

Una adecuada coordinación entre centro docente y empresa es fundamental para el satisfactorio desarrollo del proceso de enseñanza aprendizaje.

Existirá un miembro del equipo docente que ejercerán la tutoría docente siendo responsables del seguimiento de las tareas formativas en la empresa. Cada empresa o entidad colaboradora designará al responsable laboral (tutor laboral) que tutorizará la formación del alumnado en la empresa. El tutor docente se mantendrá en contacto con el tutor dual de la empresa. El contacto podrá ser telemático. Los tutores docentes junto con los tutores laborales velarán por el cumplimiento del plan de formación y estarán especialmente atentos por si alguna actividad pueda no ser llevada a cabo total o parcialmente. Como profesor del módulo, completaría la formación desde el centro educativo mediante actividades específicas, a realizar por el alumnado, en el curso moodle centros correspondiente. Así se garantiza que se complete el RA.

Criterios en los contactos de seguimiento:

- Faltas de asistencia y/o puntualidad y posible justificación de las mismas.
- Problemas detectados en la temporalización del programa formativo y ajustes necesarios.
- Actividades o tareas en las que se ha encontrado especial dificultad y si fuera necesario refuerzo por parte del equipo docente.
- Logros obtenidos en la ejecución de alguna tarea o actividad con la valoración cualitativa de la misma por parte del tutor laboral
- Dudas que surjan respecto al desarrollo del plan formativo.
- Al final de cada periodo el tutor laboral hará una valoración sobre el desempeño del alumnado mediante una escala cualitativa (mal, regular, bien, muy bien, excelente), que será trasladada por el tutor docente a cada profesor para la evaluación de los módulos implicados. El profesor que imparta cada módulo realizará la evaluación cuantitativa según las ponderaciones, recogidas en la correspondiente programación del módulo, de los Resultados de Aprendizaje trabajados en la empresa y/o centro en la fase de alternancia.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 26 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

7.2. CALIFICACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Teniendo en cuenta la Orden de 18 de septiembre de 2025, la evaluación final de este módulo profesional, se realizará en forma de calificaciones numéricas comprendidas entre 1 y 10 sin decimales, considerándose positivas las calificaciones iguales o superiores a 5 y negativas las restantes.

El módulo se evaluará por resultados de aprendizaje, complementando con las competencias profesionales, personales y sociales. A continuación, se visualiza una tabla donde se relacionan las ponderaciones estimadas en esta programación didáctica (PD) para cada resultado de aprendizaje (RA) y las unidades didácticas implicadas en cada uno de ellos.

7.2.1. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

A continuación, se visualiza una tabla donde se relacionan las ponderaciones estimadas en esta programación didáctica (PD) para cada resultado de aprendizaje (RA) y las unidades didácticas implicadas en cada uno de ellos:

		UNIDADES DIDÁCTICAS						Emp.	TOTAL
		1	2	3	4	5	6		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	RA1	15%							15%
	RA2		20%						20%
	RA3							10%	10%
	RA4				20%				20%
	RA5					15%			15%
	RA6						20%		20%

Tabla 2: Ponderaciones de los R.A y unidades didácticas donde se evalúan

En las siguientes tablas se puede observar la ponderación de cada criterio de evaluación (C.E.), por cada uno de los resultados de aprendizaje (RA), en función de las unidades didácticas implicadas en cada uno de ellos, teniendo en cuenta la duración en horas de las mismas y los instrumentos de evaluación.

Además, en la última columna se muestra la ponderación de las herramientas de evaluación, descritas en el apartado 7.3 de este mismo documento, con las que se trabajan cada uno de los criterios de evaluación:

- EX: Pruebas teóricas-prácticas.
- TB: Prácticas evaluables.
- EM: Actividades formativas realizadas en la empresa u organismo equiparado.

Para aquellos criterios de evaluación que no se utilizaran alguna de las herramientas de evaluación (EX, TB o EM) el porcentaje correspondiente a dicha/s herramienta/s se sumaría al resto.

⇒ **Resultado de aprendizaje 1.-** Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.

R.A. 1		UNIDADES DIDÁCTICAS	INSTRUMENTOS EVALUACIÓN		
C.E.	% C.E.	U.D.	EX	TB	EM
a)	10%	1	7,00%	3,00%	0,00%
b)	15%	1	10%	5,00%	0,00%
c)	15%	1	10%	5%	0,00%
d)	25%	1	17,5%	7,50%	0,00%
e)	10%	1	7,00%	3,00%	0,00%
f)	5%	1	3,50%	1,50%	0,00%
g)	10%	1	7,00%	3,00%	0,00%
h)	10%	1	7,00%	3,00%	0,00%

Tabla 3: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 1

⇒ **Resultado de aprendizaje 2.-** Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.

R.A. 2		UNIDADES DIDÁCTICAS	INSTRUMENTOS EVALUACIÓN		
C.E.	% C.E.	U.D.	EX	TB	EM
a)	10%	2	7,00%	3,00%	0,00%
b)	15%	2	10%	5,00%	0,00%
c)	15%	2	10%	5%	0,00%
d)	25%	2	17,5%	7,50%	0,00%
e)	10%	2	7,00%	3,00%	0,00%
f)	5%	2	3,50%	1,50%	0,00%
g)	10%	2	7,00%	3,00%	0,00%
h)	10%	2	7,00%	3,00%	0,00%

Tabla 4: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 2

⇒ **Resultado de aprendizaje 3.-** Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.

R.A. 3		UNIDADES DIDÁCTICAS	INSTRUMENTOS EVALUACIÓN		
C.E.	% C.E.	U.D.	EX	TB	EM
a)	10%	3	0,00%	3,00%	7,00%
b)	15%	3	0,00%	5,00%	10,00%
c)	15%	3	0,00%	5%	10,00%
d)	25%	3	0,00%	7,50%	17,50%
e)	10%	3	0,00%	3,00%	7,00%
f)	5%	3	0,00%	1,50%	3,50%
g)	10%	3	0,00%	3,00%	7,00%
h)	10%	3	0,00%	3,00%	7,00%

Tabla 5: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 3

Como este RA se va a realizar en la empresa, las AE (actividades evaluables) serán las propuestas a las diferentes empresas mediante los diferentes planes formativos, desarrolladas en dichos planes. En el caso de que no se pudiera realizar alguno de los criterios y que este fuera necesario para obtener el RA se realizará una AE mediante la plataforma moodle para que el alumnado pueda obtener finalmente el RA.

⇒ **Resultado de aprendizaje 4.-** Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.

R.A. 4		UNIDADES DIDÁCTICAS	INSTRUMENTOS EVALUACIÓN		
C.E.	% C.E.	U.D.	EX	TB	EM
a)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%
b)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%
c)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%
d)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%
e)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%
f)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%
g)	14,30%	4	8,58%	5,72%	0,00%

Tabla 6: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 4

⇒ **Resultado de aprendizaje 5.-** Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.

R.A. 5		UNIDADES DIDÁCTICAS	INSTRUMENTOS EVALUACIÓN		
C.E.	% C.E.	U.D.	EX	TB	EM
a)	10%	5	7,00%	3,00%	0,00%
b)	15%	5	10%	5,00%	0,00%
c)	15%	5	10%	5%	0,00%
d)	25%	5	17,5%	7,50%	0,00%
e)	10%	5	7,00%	3,00%	0,00%
f)	5%	5	3,50%	1,50%	0,00%
g)	10%	5	7,00%	3,00%	0,00%
h)	10%	5	7,00%	3,00%	0,00%

Tabla 7: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 5

⇒ **Resultado de aprendizaje 6.-** Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.

R.A. 4		UNIDADES DIDÁCTICAS	INSTRUMENTOS EVALUACIÓN		
C.E.	% C.E.	U.D.	EX	TB	EM
a)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
b)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
c)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
d)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
e)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
f)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
g)	12%	6	8,40%	3,60%	0,00%
h)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%
i)	11%	6	7,70%	3,30%	0,00%

Tabla 8: Ponderaciones de los criterios de evaluación del R.A. 6

Finalmente, a través de la siguiente tabla, se visualizan los resultados de aprendizaje alcanzados en cada evaluación y la ponderación de los resultados de aprendizaje, tanto en la programación didáctica, como en cada evaluación, para poder calcular la nota de cada trimestre.

			EVALUACIONES		
			1ª Evaluación	2ª Evaluación	3ª Evaluación
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	RA1	10,00%	15,00%	0,00%	0,00%
	RA2	10,00%	20,00%	0,00%	0,00%
	RA3	25,00%	0,00%	0,00%	10,00%
	RA4	5,00%	0,00%	20,00%	0,00%
	RA5	10,00%	0,00%	25,00%	0,00%
	RA6	25,00%	0,00%	20,00%	0,00%

Tabla 10: Ponderaciones de los resultados de aprendizaje en cada evaluación

Teniendo en cuenta la Orden de 18 de septiembre de 2025, en todo cuanto no contravenga el RD 659/2023 y la Resolución de 26 de junio de 2024, en la calificación final de este módulo profesional se considerará “el grado y nivel de adquisición de los **resultados de aprendizaje** establecidos para cada módulo profesional, de acuerdo con sus correspondientes *criterios de evaluación* y los **objetivos generales** relacionados, así como de la **competencia general** y las competencias profesionales, personales y sociales del título (ahora **competencias profesionales para la empleabilidad**), establecidas en el perfil profesional del mismo y sus posibilidades de **inserción en el sector profesional** y de progreso en los **estudios posteriores** a los que pueda acceder”.

En el caso del Resultado de Aprendizaje que se desarrolla en modalidad dual (RA 3), es decir, tanto en el centro educativo como en la empresa u organismo equiparado, la evaluación se realizará conforme a los siguientes criterios de ponderación:

- **40%:** Corresponde a la evaluación realizada en el centro educativo, mediante la aplicación de diferentes instrumentos de evaluación (actividades, observación directa, trabajos, ejercicios prácticos, etc.) que se llevarán a cabo a lo largo del proceso formativo en el aula.
- **60%:** Corresponde a la evaluación de la formación en la empresa o entidad colaboradora, considerando la valoración del tutor o tutora de empresa sobre el desempeño del alumnado en relación con los criterios de evaluación establecidos para el resultado de aprendizaje dualizado.

En aquellos casos en los que, por la naturaleza de las tareas desarrolladas en la empresa o por causas justificadas, el alumnado no pueda evidenciar determinados criterios de evaluación del resultado de aprendizaje en el entorno laboral, el peso total (**100%**) de dichos criterios, recaerá sobre los instrumentos de evaluación aplicados en el centro educativo, garantizando así una valoración completa y equitativa del proceso de aprendizaje.

Esta distribución permite integrar de forma coherente la formación recibida en el centro y en la empresa, asegurando la adquisición de las competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo profesional.

Teniendo en cuenta las ponderaciones de la tabla anterior, la nota media para la **calificación final del módulo** es la siguiente:

Nota final = $(RA1*10\%)+(RA2*10\%)+(RA3*25\%)+(RA4*5\%)+(RA5*10\%)+(RA6*25\%)+(RA7*15\%)$
--

Además, para la obtención de las notas trimestrales, que son informativas y orientativas, se les da unos porcentajes concretos a los criterios de evaluación, por trimestre, teniendo en cuenta las ponderaciones de la tabla anterior.

Las calificaciones trimestrales será el resultado de la nota media ponderada en función de los RA y CE, de las calificaciones obtenidas en los instrumentos evaluados en dicho trimestre, según la programación de este módulo, requiriéndose haber superado todos los Resultados de Aprendizaje (RA) evaluados en dicho trimestre, en caso contrario la calificación máxima será de 4 puntos sobre 10.

Para superar cada Resultado de Aprendizaje (RA) el alumnado deberá alcanzar el 50% de sus Criterios de Evaluación (CE), teniendo en cuenta el peso ponderado de cada uno de ellos.

La calificación de la **evaluación final** del curso será el resultado de las notas medias de los tres trimestres, ponderadas según los porcentajes de los RAs y Criterios de evaluación desarrollados en cada trimestre.

Teniendo en cuenta que:

- Se requiere superar todos los RAs del módulo, caso contrario la calificación máxima a obtener será de 4.
- La nota de la recuperación o valor de los CE no superadas (o de subir nota) sustituye a la nota primera.

7.3. RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LAS CALIFICACIONES

Respecto a la Mejora de Calificación habrá que atenerse al Artículo 22 de la Orden de 18 de septiembre de 2025, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Artículo 22. Actividades de refuerzo y mejora en las modalidades presencial y semipresencial.

1. En las modalidades presencial y semipresencial, las actividades de refuerzo y mejora de las competencias permitirán al alumnado bien la superación de los módulos o del proyecto pendientes de evaluación positiva, bien la profundización de los aprendizajes y la mejora de la calificación obtenida en los módulos o proyecto superados.
2. Cuando la oferta formativa disponga de una única evaluación final por curso, las actividades de refuerzo y mejora se realizarán durante el periodo comprendido entre la última evaluación parcial y la evaluación final. En las ofertas que cuenten con dos

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 32 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

evaluaciones finales por curso, el periodo de refuerzo y mejora de las competencias será el comprendido entre las dos evaluaciones finales.

3. En los supuestos de refuerzo de las competencias para superación de los módulos pendientes de evaluación positiva la asistencia a clase será obligatoria. En el caso de mejora de la calificación la asistencia al centro será obligatoria solo para las actividades que se propongan para ello.

8. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

La diversidad está presente en todos los colectivos sociales. El reto de los centros educativos y del profesorado en relación con el alumnado que atienden, es proporcionar el desarrollo de las capacidades en función de sus características diferenciales.

Es una realidad que los alumnos/as del grupo-clase se diferencian en cuanto a sus capacidades, conocimientos previos, motivaciones e intereses. Por ello en el aula, existen alumnos/as que van a presentar distintas necesidades educativas.

La LOMLOE, entiende por alumnado con **necesidades específicas de apoyo educativo (NEAE)** a aquel alumnado, que requiera una atención educativa diferente a la ordinaria, por presentar necesidades educativas especiales, por dificultades específicas de aprendizaje, TDAH, por sus altas capacidades intelectuales, por haberse incorporado tarde al sistema educativo, o por condiciones personales o de historia escolar.

El alumnado con **necesidades educativas especiales**, es aquel alumnado con discapacidad o trastornos graves de conducta.

Los principios de actuación con estos alumnos/as son la no discriminación y la normalización educativa, a fin de lograr la igualdad de oportunidades para todos.

En esta programación se van a adoptar una serie de medidas para atender a los diferentes ritmos de aprendizaje del alumnado y al alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo (NEAE).

Alumnos de admisión tardía:

Si la incorporación tardía se debe a motivos justificados, en la medida de lo posible se volverá explicar la materia que más dificultades presente, intentando no retrasar al resto del grupo. El alumno debe de realizar un esfuerzo para incorporarse al ritmo general de clase y podrá realizar las pruebas de evaluación y trabajos en grupo/supuestos prácticos/ejercicios que tuvieran lugar antes de su incorporación.

Si la incorporación tardía no se debe a motivos justificados, se aplicarán los criterios de evaluación de este módulo comunes para todo el alumnado.

Alumnos con necesidades educativas especiales:

En la evaluación inicial no se ha detectado casos de necesidades educativas especiales. De existir, la evaluación se realizará tomando como referencia los criterios de evaluación establecidos y valorando las recomendaciones que por parte del Departamento de Orientación pudieran dictarse.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 33 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	

Alumnos con compatibilidad laboral y/o modularidad:

La asistencia a clase es absolutamente obligatoria para todo el alumnado.

Según el Plan de Centro, en el capítulo III sobre la asistencia a clase, artículo 16 recoge que por motivos distintos a las faltas por enfermedad o por cumplimiento de un deber cívico, sólo podrán justificarse un total de quince horas de ausencia. Por tanto, la compatibilidad laboral queda reducida a lo establecido en el Plan de Centro.

Alumnos con altas capacidades

Se plantearán actividades extras, con la que el alumno estará ocupado y aprendiendo en clase, sirviendo para asegurarse la máxima calificación.

Se intentará involucrar a estos alumnos para ayudar a sus compañeros de clase en las actividades en las que demuestren mayor habilidad y de este modo fomentar el aprendizaje cooperativo.

Código	Rev.	Fecha Implantación	Entregar a:	Página 34 de 34
MD850402	9	21/10/25	Jefa/e depto. → Jefatura estudios	