

# Hoja informativa del módulo: 0824 Negociación Internacional

**2º curso CFGS: Comercio Internacional**

---

Curso 2025 – 2026



*Víctor Tardío Crespo*

**Comercio y  
Marketing**

**IES LAS LLAMAS**

**SANTANDER**

1. UNIDADES DIDÁCTICAS DEL MÓDULO PROFESIONAL
2. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL
3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
4. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE
5. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN
  - 5.1. Fraudes en las pruebas y procesos de evaluación académica
6. ASPECTOS CURRICULARES MÍNIMOS PARA SUPERAR EL MÓDULO
7. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

## 1. UNIDADES DIDÁCTICAS DEL MÓDULO PROFESIONAL

Unidades Didácticas	Resultados de Aprendizaje (RA)	Contenidos
Unidad 1. Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional y técnicas de búsqueda/selección de clientes o proveedores nacionales (Ud. 1 y Ud. 4 del libro)	<b>RA 1:</b> Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información analizando sus condiciones comerciales.	Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación.
		La Unión Europea y terceros países.
		Organismos internacionales y regionales.
		Factores de riesgo internos: cliente y/o proveedor.
		Factores de riesgo externos: coyuntura y/o mercado.
		Licitaciones y concursos internacionales.
		Selección de proveedores.
		Selección de clientes.
		Selección de agentes e intermediarios.
		Utilización de bases de datos.
Sistemas de CMR y ERP.		
Unidad 2. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción. (Ud. 2 del libro)	<b>RA 2:</b> Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país utilizando los medios y sistemas adecuados.	Fuentes de información sobre comercio internacional.
		Identificación de organismos e instituciones que facilitan información.
		Medios y sistemas de comunicación internacionales.
		La comunicación verbal.
		La comunicación no verbal.
		La entrevista.
		Las relaciones públicas.
Protocolo internacional.		
Unidad 3. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo. (Ud. 3 del libro)	<b>RA 3:</b> Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	Preparación de la negociación internacional.
		El margen de la negociación.
		Desarrollo de la negociación internacional.
		Etapas del proceso de negociación: La toma de contacto. La preparación. El encuentro. La propuesta. La discusión. El cierre.
		Consolidación de la negociación internacional.
		Técnicas de negociación internacional.
		Diferencias entre negociación nacional e internacional.
		Elementos culturales en la negociación internacional.
		Estilos nacionales de negociación comercial en diferentes países.
		Factores de éxito en una negociación internacional.
		Utilización de procesadores de texto.
		Programas de presentaciones gráficas.
Unidad 4. Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación	<b>RA 4:</b> Interpreta la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.	Regulación de la compraventa internacional.
		Instrumentos de armonización: Lex Mercatum.
		Principios UNIDROIT. Convenios de Viena y Roma.
		Leyes modelo.
		Unificación del derecho y otros.
		Convenios internacionales.

internacional. (Ud. 6 del libro)		Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
		Los INCOTERMS.
		El arbitraje internacional.
Unidad 5. Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional. (Ud. 5 del libro)	<b>RA 5:</b> Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.	El contrato de compraventa internacional.
		Estructura del contrato de compraventa internacional.
		Modalidades del contrato de compraventa internacional.
		Los contratos de intermediación comercial.
		Los contratos de cooperación empresarial.
		El contrato de suministro.
		Los contratos de prestación de servicios y resultado.
		Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales.
		Extinción de los contratos.
		Usos habituales en los modelos de contratación internacional.
Unidad 6. Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales. (Ud. 7 del libro)	<b>RA 6:</b> Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales obteniendo información de los agentes intervinientes.	Organización de operaciones de compraventa internacional.
		Técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas.
		Técnicas de motivación de agentes comerciales, distribuidores y proveedores internacionales.
		Técnicas de perfeccionamiento y temporalización de agentes comerciales, distribuidores y proveedores internacionales.
		Ratios de control de operaciones internacionales.
		Control de calidad de operaciones internacionales.
		Informes de seguimiento de operaciones internacionales.
		Sistemas de información y control de incidencias en operaciones de control internacional.

## 2. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL

El módulo profesional Negociación Internacional tiene asignada una carga horaria de 110 horas durante el presente curso transitorio.

	<b>Horas (sesiones)</b>
1ª Evaluación	55
2ª Evaluación	55
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>

Las clases se impartirán según el calendario escolar aprobado por la Consejería de Educación del Gobierno de Cantabria, repartidas en 6 periodos lectivos semanales.

### **PRIMERA EVALUACIÓN**

La primera evaluación se compone de 55 sesiones (horas). El planteamiento será el siguiente:

EVALUACIÓN	UNIDAD	TITULO UNIDADES DIDÁCTICAS	HORAS
1ª evaluación	*	Presentación del módulo profesional	1
	1	Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional y técnicas de búsqueda/ selección de clientes o proveedores internacionales.	23
	2	El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción	11
	3	El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo	21

## **SEGUNDA EVALUACIÓN**

Se han programado 55 sesiones que se van a distribuir de la siguiente manera:

EVALUACIÓN	UNIDAD	TITULO UNIDADES DIDÁCTICAS	HORAS
2ª evaluación	4	Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación internacional.	19
	5	Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional.	19
	6	Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales.	17

## **3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

Este módulo persigue los siguientes resultados de aprendizaje:

RA 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 conforme a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos.
- 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.

RA 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 a 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 a través de procedimientos de gestión de calidad y accesibilidad universal.
- h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.

RA 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 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 con iniciativa y autonomía.
- 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 ha previsto la idiosincrasia, las normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor.
- g) Se han definido los principales parámetros y límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales.
- h) Se ha realizado informes que recojan los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.

RA 4. Interpreta la normativa y 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 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 identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias.
- f) Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales.
- g) Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional.
- h) Se ha analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internacionales con autonomía y responsabilidad en el análisis.

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

Criterios de evaluación:

- a) Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales.
- b) Se ha elaborado el clausulado de un precontrato de una operación comercial internacional aplicando la normativa de contratación internacional.
- c) Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del INCOTERM acordado en el contrato de compra venta internacional.
- d) Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan.
- e) Se han caracterizado los modelos documentales que representan a los contratos mercantiles internacionales.
- f) Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional.

- g) Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.

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

Criterios 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 informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos.
- d) Se han elaborado ratios específicas 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 bajo procedimientos de gestión de calidad, accesibilidad y diseño para todos.
- 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.

#### **4. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

##### **Principios generales de la evaluación**

La evaluación del módulo tiene su fundamento en un proceso continuo cuyo objetivo es valorar la consecución de los objetivos del módulo vinculados a la competencia

profesional del título. Para ello, dos conceptos resultan fundamentales: resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

Los resultados de aprendizaje definen los contenidos que se desarrollan en las distintas unidades de trabajo de la programación. Los criterios de evaluación expresan los contenidos, conceptuales, procedimentales y actitudinales, que el alumno debe demostrar haber asimilado durante el proceso de enseñanza-aprendizaje para alcanzar los objetivos del módulo.

La evaluación como componente básico en el proceso de enseñanza-aprendizaje, debe ser coherente con las características del Ciclo Formativo, con los objetivos planteados y con la metodología utilizada. También, debe ser formativa y servir para fomentar la reflexión, orientar y analizar el proceso educativo, por ello la evaluación tendrá que ser:

- ✓ Continua, para observar el proceso de aprendizaje.
- ✓ Integral, para considerar tanto la adquisición de nuevos conceptos, como los procedimientos, las actitudes, las capacidades de relación y comunicación y el desarrollo autónomo de cada alumno.
- ✓ Individualizada, para que se ajuste al proceso de aprendizaje de cada alumno y no de los alumnos en general. La evaluación individualizada suministra información al propio alumno sobre sus progresos y lo que puede conseguir según sus posibilidades.
- ✓ Orientadora, porque debe ofrecer información permanente sobre la evolución del alumnado con respecto al proceso de enseñanza-aprendizaje.

El objetivo principal de la evaluación es corregir las desviaciones que se hubiesen producido durante el proceso de enseñanza-aprendizaje. Desde este punto de vista, cuando se evalúe se tendrán en cuenta los aspectos siguientes:

- ✓ Adecuación de los objetivos a las características del grupo.
- ✓ Consecución de las actividades programadas.
- ✓ Idoneidad de los procedimientos de evaluación utilizados.
- ✓ Adecuación de los criterios de calificación empleados.

## **Procedimientos e instrumentos de evaluación**

Al inicio de curso se hace necesario establecer una **evaluación inicial** de los/as alumnos/as para tratar de comprobar los conocimientos previos y aplicar sus resultados a la organización del módulo. Esta evaluación se realizará mediante una entrevista o pequeña encuesta por parte del/a profesor/a en la que se preguntarán sobre contenidos clave en la materia, experiencias profesionales previas en la materia, expectativas, etc.

**La evaluación formativa** consiste en constatar el proceso de aprendizaje de cada alumno/a, a través de la observación sistemática por el profesor, con el fin de modificar o reforzar los contenidos que no hubiesen sido suficientemente asimilados. Se realizará mediante una prueba, el seguimiento de sus trabajos diarios, la entrega de las actividades propuestas por el profesor, resolución de los casos prácticos, la realización de las actividades finales de cada unidad, exposiciones orales, la participación en clase y entrega de cualquier tipo de trabajo en tiempo y forma solicitada por el docente. Las actividades copiadas de un compañero/a, solucionario, etc. se considerarán no trabajadas y por lo tanto se calificarán como no presentadas.

Se valorará, además los siguientes aspectos:

- Capacidad de organización del trabajo.
- Grado de participación en los trabajos del grupo.
- Calidad final del trabajo

Se utilizará un sistema de **evaluación continua**, puesto que es el que permite hacer un seguimiento del proceso de aprendizaje de los alumnos/as.

Cada alumno/a será evaluado/a por su trabajo diario, tanto individual como en grupo, valorándose tanto los conocimientos, como las capacidades, destrezas, habilidades y actitudes adquiridas, de acuerdo con los criterios de evaluación establecidos para este Módulo.

Las actividades de evaluación que se realizarán en el presente módulo serán:

- ✓ Pruebas escritas de entrega física o virtual, que incluirán test, análisis y comentario de textos, casos prácticos, preguntas y ejercicios sobre los conceptos y contenidos impartidos.
- ✓ Tareas de entrega física o virtual, que incluirán presentaciones, análisis de artículo, ejercicios vinculados al sector, casos prácticos, ejercicios, infografías, diagnósticos, podcast, etc.
- ✓ Para que una de estas pruebas se considere superada se deberá obtener al menos un 5 sobre 10 o su equivalente.

Se valorarán aspectos como:

- ✓ Limpieza y presentación de los trabajos,
  - ✓ Calidad y organización de los trabajos,
  - ✓ Claridad de los conceptos,
  - ✓ Participación en los debates y exposiciones,
  - ✓ Uso de la terminología propia de la materia,
  - ✓ Selección y uso de las fuentes de información adecuadas,
  - ✓ Utilización de las aplicaciones informáticas disponibles,
  - ✓ Trabajo en equipo,
  - ✓ Capacidad para integrar los distintos conocimientos en la materia, etc.
- ✓ Además, se realizarán sesiones de autoevaluación, reflexionando el alumno, críticamente, sobre su propio proceso de aprendizaje, puesto que son metas fundamentales para consolidar una madurez personal que les permita actuar de forma responsable y autónoma, y desarrollar así su espíritu crítico

Con estas pruebas se trata de evaluar, según los casos:

- ✓ El grado de conocimiento de los contenidos, conceptos, trámites, documentos y operaciones, etc.
- ✓ La comprensión y análisis de textos y normas y su interpretación y aplicación a casos concretos.
- ✓ La capacidad de razonamiento, así como la iniciativa y creatividad en la solución de problemas.

Los instrumentos de evaluación que se llevarán a cabo para las actividades serán:

- ✓ Rúbricas.
- ✓ Listas de control.
- ✓ Escalas de valoración.
- ✓ Clave de respuestas.
- ✓ Otros.

### **Periodos de evaluación**

Se fijan los siguientes tipos de sesiones de evaluación:

1. Sesión de evaluación inicial cualitativa.
2. Sesión periódica de evaluación.
3. Sesión previa de valoración de aptitud para el acceso a la FEM.
4. Sesión de evaluación final segundo curso/ fin ciclo.

<b>CF GM Y GS - MODELO CONCENTRADO FEM</b>		<b>Fechas</b>
<b>2º curso</b>	Sesión de evaluación inicial cualitativa	Antes del 24 de octubre de 2025
	Dos sesiones periódicas de evaluación	1º evaluación: antes del 19 de diciembre de 2025 2º evaluación antes del 6 de marzo de 2026
	Sesión previa de valoración de aptitud para el acceso a FEM	Antes del 6 de marzo de 2026
	Sesión de evaluación final/fin ciclo	No antes del 23 de junio de 2026

### **Sesión de evaluación inicial cualitativa**

Al comienzo del ciclo formativo, el equipo docente realizará una sesión de evaluación inicial del alumnado con el fin de conocer las características y formación previa del mismo, y así poder orientar y situar al alumnado en relación con el perfil profesional correspondiente. En esta sesión de evaluación inicial se podrán tener en cuenta los informes de evaluación de la etapa o enseñanzas cursadas con anterioridad, los estudios académicos o de formación profesional previamente realizados y, en su caso, la información suministrada por el informe psicopedagógico y la experiencia profesional previa, así como la observación del alumnado en las actividades realizadas. Esta evaluación inicial no supondrá, en ningún caso, calificación del alumnado. Los acuerdos que adopte el equipo docente se recogerán en un acta.

### **Sesión periódica de evaluación**

En cada una de las sesiones se cumplimentará el acta de evaluación, donde se harán constar las calificaciones de los alumnos en cada módulo profesional. La última sesión periódica de evaluación se podrá hacer coincidir con la primera evaluación final de los módulos profesionales cursados en el centro docente. Cuando algún módulo profesional se desarrolle en un periodo diferente al establecido con carácter general, los resultados de la última evaluación serán tenidos en cuenta en la última sesión periódica de evaluación del ciclo formativo.

Las actas de las evaluaciones se ajustarán al modelo establecido. Serán custodiadas por jefatura de estudios, y el tutor del grupo se quedará con una copia.

## **Sesión previa de valoración de aptitud para el acceso a la FEM**

En segundo curso se desarrollará la FEM, y por tanto, se realizará una sesión previa de valoración de aptitud para la misma.

En orden a salvaguardar la posibilidad de titulación del alumnado y que no agote las dos estancias máximas en las que el alumno o la alumna puede acceder a la FEM, en la sesión de valoración de aptitud, el equipo docente determinará la oportunidad del acceso del alumnado, cuando su trayectoria sea compatible con el aprovechamiento de este período de formación. A tal efecto, la valoración del acceso a la FEM, se recogerá en el acta correspondiente establecida en las instrucciones de inicio de curso que regula la FEM y, en el caso de que el alumno o la alumna no se incorpore a la misma, continuará su formación en el centro educativo según lo establecido en las instrucciones de FEM y en la Orden por la que se aprueba el calendario escolar para el presente curso.

## **Sesión de evaluación final segundo curso/ fin ciclo**

En esta sesión, el equipo docente llevará a cabo las siguientes actuaciones:

1ª La evaluación y calificación de los módulos profesionales:

- a. De segundo curso cursados en el centro educativo.
- b. En su caso, módulos profesionales pendientes de primer curso del alumnado matriculado en segundo curso.

2ª Recoger la decisión de:

- Titulación del alumnado que ha superado o convalidado todos los módulos del ciclo y en su caso el proyecto intermodular y además ha completado la realización del período FEM, salvo que tenga reconocida la exención total.
- Repetición del alumnado que tenga módulos pendientes de superación.

3ª Realizar el informe de calificaciones parciales de los módulos dualizados de segundo curso, según modelo acorde a instrucción de Consejería, del alumnado que se encuentre en alguna de las siguientes situaciones:

- Alumnado que no pudo acceder a la FEM en el curso y haya alcanzado los requisitos de acceso a la misma tras el período de recuperación en el centro según lo establecido en las instrucciones FEM - FCT - FEMI - Dual - Cotización.

- Alumnado que accedió a la FEM en este curso, pero que ha presentado una evaluación negativa en uno o varios de los módulos dualizables.
- Alumnado que ha solicitado y se le ha concedido la suspensión de la realización del periodo formación en empresa de acuerdo a lo previsto en las instrucciones FEM.

Este anexo servirá para que el centro guarde las notas de los RA evaluados en el centro, y permitirá al alumnado que no ha agotado los dos períodos en los que como máximo puede realizar la FEM, realizarla en el curso siguiente conforme al plan de formación individual que corresponda a cada caso y, por tanto, completar la evaluación de los módulos dualizados pendientes de superación.

### **Sesión de evaluación final excepcional**

Una vez al mes se celebrará, si procede, una sesión excepcional, para evaluar y calificar al alumnado matriculado, que se encuentre en alguna de las siguientes circunstancias:

1. Que haya realizado la FEM en un período diferente al establecido con carácter general o que esté exento de realizarla.
2. Que haya superado los módulos profesionales de un curso de especialización a través de convalidación de estándares de competencias profesionales del título por el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias y quiera acceder a la FEM o, en su caso, solicitar su exención.
3. Que se encuentren en otras situaciones especiales, diferentes a las anteriores.

Cuando en alguna de las circunstancias anteriores, se hayan superado todos los módulos profesionales, se calculará la nota final del ciclo formativo y se propondrá la expedición del título de técnico para aquellos alumnos que reúnan los requisitos para ello.

### **Ponderación de los RA**

<b>UNIDADES DIDÁCTICAS</b>	<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE (RA)</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Unidad 1. Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional y técnicas de búsqueda/	RA 1: Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información analizando sus condiciones comerciales.	20%

selección de clientes o proveedores nacionales (Ud.1 y Ud. 4 del libro)		
Unidad 2. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción. (Ud. 2 del libro)	RA 2: Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país utilizando los medios y sistemas adecuados.	10%
Unidad 3. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo. (Ud. 3 del libro)	RA 3: Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	20%
Unidad 4. Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación internacional. (Ud. 6 del libro)	RA 4: Interpreta la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.	20%
Unidad 5. Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional. (Ud. 5 del libro)	RA 5: Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.	20%
Unidad 6. Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales. (Ud. 7 del libro)	RA 6: Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales obteniendo información de los agentes intervinientes.	10%

## Resultados de aprendizaje clave y su justificación

Los RA clave del módulo de Negociación Internacional son: RA 1, RA 3, RA 4, RA 5 y RA 6.

Estos resultados están directamente vinculados a los estándares de competencia, competencias del título, objetivos generales del ciclo, y al desempeño profesional real en el sector comercial internacional.

RA 1: Selecciona clientes y/o proveedores potenciales:

- Contribuye directamente a la unidad de competencia UC1009\_3: *Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa internacionales.*
- Relacionado con las competencias e), m), n), ñ), o), p), q), r), s).
- Apoya los objetivos generales e), f), ñ), o), p), q), r), s), t), u), v), w).
- Es esencial para el inicio del proceso comercial internacional, base para la negociación.

Clave: porque sin una correcta selección de clientes/proveedores, no hay negociación efectiva ni contratos viables.

RA 3: Diseña el proceso de negociación:

- Directamente vinculado a la ejecución de operaciones de compraventa internacional.
- Relacionado con la competencia UC1009\_3 y con los objetivos y competencias mencionados.
- Implica el uso de técnicas de negociación, conocimiento intercultural, y estrategia comercial.

Clave: porque es el núcleo del módulo, donde se aplican habilidades comunicativas, estratégicas y comerciales.

RA 4: Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional:

- Relacionado con la competencia e) y con la unidad de competencia UC1009\_3.
- Fundamental para garantizar la seguridad jurídica de las operaciones.
- Apoya el desempeño profesional en licitaciones, contratos y resolución de conflictos.

Clave: porque sin conocimiento normativo, la negociación carece de validez legal y puede generar riesgos.

RA 5: Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación:

- Aplicación directa de lo negociado en RA 3 y RA 4.
- Vinculado a la competencia e) y a la unidad de competencia UC1009\_3.
- Implica el uso de incoterms, cláusulas contractuales, y herramientas informáticas.

Clave: porque materializa el acuerdo comercial y es esencial para la ejecución de operaciones internacionales.

RA 6: Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales:

- Relacionado con el seguimiento de la actividad comercial.
- Apoya la competencia r) (supervisión y liderazgo) y s) (cumplimiento normativo).
- Fundamental para asegurar el cumplimiento de lo pactado, detectar incidencias y aplicar mejoras.

Clave: porque garantiza la trazabilidad, control y mejora continua de las operaciones comerciales.

### **RA importantes pero no claves:**

RA 2: Establece procesos de comunicación según protocolos empresariales y costumbres del país:

- Aunque relevante, actúa como habilidad transversal de apoyo a los RA clave.
- Contribuye a la eficacia del RA 3 y RA 6, pero no es en sí mismo un estándar de competencia.
- Aunque el RA 2 del módulo de Negociación Internacional aborda aspectos fundamentales de la comunicación intercultural y empresarial, no cumple plenamente con los criterios que definen un RA como clave dentro del marco del ciclo formativo:
- No está directamente vinculado a una unidad de competencia del Catálogo Nacional
- El RA 2 no se corresponde de forma directa con ninguna unidad de competencia como sí lo hacen el RA 1, RA 3, RA 4, RA 5 y RA 6 con la UC1009\_3 (*Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa internacionales*).
- Esto lo aleja del criterio de “clave” en cuanto a estándar de competencia profesional.
- Funciona como competencia transversal. La comunicación eficaz es una habilidad transversal que se desarrolla en múltiples módulos del ciclo (por ejemplo, Inglés, Marketing Internacional, Comercio Digital Internacional).
- Aunque importante, no es exclusiva ni central en el módulo de Negociación Internacional.
- Apoya, pero no lidera, el proceso de negociación. El RA 2 prepara el terreno para que el RA 3 (diseño del proceso de negociación) se pueda ejecutar con éxito. Sin embargo, no implica toma de decisiones estratégicas, ni elaboración de contratos, ni control de acuerdos, que son funciones directamente vinculadas al desempeño profesional.
- Su vinculación con el objetivo general r) es compartida
- El objetivo r) (*Aplicar estrategias y técnicas de comunicación...*) también se desarrolla en otros RA del módulo, especialmente el RA 3 y RA 6.
- Por tanto, no es exclusivo del RA 2, lo que diluye su peso como RA clave.

En resumen, el RA 2 es importante, pero no clave, porque:

- No se vincula directamente a una unidad de competencia.
- Su función es de apoyo a otros RA más estratégicos.
- La competencia comunicativa se desarrolla en otros módulos del ciclo.
- No representa una función profesional autónoma dentro del perfil del técnico superior.

## 5. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

### Criterios de calificación

En el nuevo marco normativo, los referentes de evaluación son los resultados de aprendizaje, concretados a través de los criterios de evaluación y teniendo en cuenta la globalidad de las competencias asociadas a este ciclo formativo. Por lo tanto, la calificación del alumnado reflejará el grado de consecución de los resultados de aprendizaje.

- La calificación final de cada RA tendrá una cuantificación numérica entre 1 y 10, sin decimales. Se considerarán como positivas las comprendidas entre 5 y 10, y negativas las restantes.
  - Los redondeos a números enteros se harán de la siguiente manera:
    - ❖ De 5 a 5,64 será un 5, y de 5,65 en adelante un 6
    - ❖ De 6 a 6,64 será un 6, y de 6,65 en adelante un 7
    - ❖ De 7 a 7,64 será un 7, y de 7,65 en adelante un 8
    - ❖ De 8 a 8,64 será un 8, y de 8,65 en adelante un 9
    - ❖ De 9 a 9,64 será un 9, y de 9,65 en adelante un 10
- Para expresar la nota del alumnado por evaluación se tendrá siempre en cuenta su calificación obtenida hasta la fecha sobre el total de criterios trabajados. Por lo tanto, en la primera evaluación periódica, se hará nota ponderada sobre los RA de la primera evaluación; en la segunda evaluación periódica, la ponderación de los seis RA con los CE impartidos en el aula (a falta de los CE pendientes de los RA vinculados a las FEM); y en la evaluación final, la ponderación de los seis RA completos (una vez evaluados los CE y RA vinculados a las FEM).
- Es decir, el resultado final del módulo será la ponderación de los seis resultados de aprendizaje (RA) a través de sus correspondientes criterios de evaluación (CE), nunca la media aritmética de las evaluaciones intermedias (ya que debe reflejar el grado final de logro alcanzado y valorar así la evolución y mejora en el aprendizaje que se haya producido).
- Tal como se subraya, para obtener la nota final del módulo se tendrá en cuenta la ponderación sin decimales de los RA, no obstante, para aprobar el mismo se han de tener todos los RA clave con evaluación positiva **a excepción del RA 2 (unidad 2) ya que no se le considera clave en la presente programación.**

**Siempre y cuando, la nota final ponderada del módulo a través de la totalidad de sus RA, sea igual o mayor a 5.** En caso contrario, la calificación final será negativa.

- **En cada evaluación, a aquel alumnado con algún RA no superado, se le notificará cómo ha de recuperar aquellos RA de obligada superación (clave) y que presenten una evaluación negativa, teniendo como fecha tope la sesión de evaluación final.**
- Los RA clave son el 1, 3, 4, 5 y 6. Estos resultados están directamente vinculados a los **estándares de competencia, competencias del título, objetivos generales del ciclo**, y al **desempeño profesional real** en el sector comercial internacional. *El RA 2 es **importante**, pero **no clave**, porque/ No se vincula directamente a una unidad de competencia/ Su función es **de apoyo** a otros RA más estratégicos/ La competencia comunicativa se desarrolla en **otros módulos** del ciclo/ No representa una **función profesional autónoma** dentro del perfil del técnico superior.*

### **Ponderación de los criterios de evaluación, actividades e instrumentos de evaluación**

A continuación, se muestran los RA con sus ponderaciones, su relación con las unidades didácticas, así como, los criterios de evaluación vinculados a los RA con su peso ponderado y sus actividades e instrumentos de evaluación.

Asimismo, apreciar los tres RA dualizados para la FEM, se les ha considerado RA completos dualizados, siguiendo las instrucciones de adaptación al modelo transitorio recogidas en la “Guía de trabajo orientaciones RD659/23...” de Consejería, debido a que:

- En el RA. 1. Se han dualizado 5 criterios de evaluación de los 8 que tiene el RA (+ del 50% del RA). Los 3 restantes se evaluarán en el aula.
- En el RA 2. Misma casuística.
- En el RA 6. Se han dualizado 5 criterios de evaluación de los 9 que tiene el RA (+ del 50% del RA). Los 4 restantes se evaluarán en el aula.

Para su diferenciación, se les ha marcado en amarillo. No obstante, este punto será abordado en mayor profundidad en el siguiente punto de esta programación.

RA	UNIDADES	POND ERACI ÓN RA	CE	POND ERACI ÓN CE	ACTIVID ADES DE EVALUA CIÓN	INSTRUMENT O S DE EVALUACIÓN
RA 1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información analizando sus condiciones comerciales.	UNIDAD DIDÁCTICA 1 Unidad 1. Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional y técnicas de búsqueda/selección de clientes o proveedores nacionales	20%	a) Se han utilizado las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales.	20%	Prueba escrita (12,5%)  Tarea 2 (7,5%)	Clave de respuestas y/o escala de valoración  Rúbrica
			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.	20%	Prueba escrita (6,25%)  Tarea 1 (13,75%)	Clave de respuestas y/o escala de valoración  Rúbrica
			h) Se han identificado las partes que componen los pliegos de condiciones y las ofertas comerciales en los concursos y licitaciones internacionales.	10%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			c) Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales.	20%	FEM	Informe/ Rúbrica
			d) Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos en función de los objetivos marcados por la organización.	7,5%	FEM	Informe/ Rúbrica
			f) Se han elaborado informes de la selección de clientes y /o proveedores internacionales en soportes informáticos conforme a situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos.	7,5%	FEM	Informe/ Rúbrica
			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.	7,5%	FEM	Informe/ Rúbrica
			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 a través de procedimientos de gestión de calidad y accesibilidad universal.	7,5%	FEM	Informe/ Rúbrica
RA 2. . Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país utilizando los medios y sistemas adecuados.	UNIDAD DIDÁCTICA 2 Unidad 2. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción.	10%	b) Se han identificado las principales normas de comunicación verbal y no verbal de las diversas culturas.	12,5%	Prueba escrita o Kahoot	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			c) Se han planificado las fases que componen una entrevista personal.	12,5%	Prueba escrita o Kahoot	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			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	25%	Tarea	Rúbrica
			a) Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional.	12%	FEM	Informe/ Rúbrica
			f) Se han elaborado documentos con los puntos clave a tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor.	12%	FEM	Informe/ Rúbrica
			e) Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor.	0,5%	FEM	Informe/ Rúbrica

			g) Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales.	12,5%	FEM	Informe/ Rúbrica
			h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.	13%	FEM	Informe/ Rúbrica
RA 3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	UNIDAD DIDÁCTICA 3 Unidad 3. El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo.	20%	a) Se han identificado los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de productos y/o prestación de servicios en operaciones internacionales.	5%	Tarea 1	Rúbrica
			b) Se han programado las diferentes etapas del proceso de negociación en una operación de compraventa internacional.	25%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			c) Se han utilizado las principales técnicas de negociación internacional en las operaciones de compraventa internacional.	25%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			d) Se ha utilizado la terminología comercial habitual en el ámbito internacional en las operaciones de compraventa internacional con iniciativa y autonomía.	15%	Tarea 1	Rúbrica
			e) Se han conocido las características más relevantes de los negociadores de diferentes culturas.	15%	Tarea 2 presentación	Rúbrica
			f) Se ha elaborado un plan para iniciar negociaciones en el que se ha previsto la idiosincrasia, las normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor.	5%	Tarea 1	Rúbrica
			g) Se han definido los principales parámetros y límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales.	5%	Tarea 1	Rúbrica
			h) Se ha realizado informes que recojan los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.	5%	Tarea 1	Rúbrica
RA 4. Interpreta la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional analizando su repercusión en las operaciones de comercio	UNIDAD DIDÁCTICA 4 Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación internacional.	20%	a) Se han identificado las fuentes jurídicas que regulan la contratación internacional.	5%	Test	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			b) Se ha caracterizado el valor jurídico de los convenios internacionales, de organismos internacionales y de los usos uniformes en la contratación internacional.	50%	Test	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			c) Se ha identificado la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los	0%	No	Se evalúa en el

internacional.			contratos de compraventa internacionales.		evaluable	RA.5.
			d) Se han analizado las condiciones y obligaciones derivadas de la utilización de los INCOTERMS en las operaciones de comercio internacional.	10%	Kahoot	Escala de valoración
			e) Se han identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias.	0%	No evaluable	Se evalúa en el RA.5.
			f) Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales.	5%	Test	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			g) Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional.	30%	Tarea: Podcast u otro	Rúbrica
			h) Se ha analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internacionales con autonomía y responsabilidad en el análisis.	0%	No evaluable	Evaluado en el RA.1.
RA 5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.	UNIDAD DIDÁCTICA 5 Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional.	20%	a) Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales.	20%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			b) Se ha elaborado el clausulado de un precontrato de una operación comercial internacional aplicando la normativa de contratación internacional.	10%	Tarea 1	Rúbrica
			c) Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del INCOTERM acordado en el contrato de compra venta internacional.	0%	No evaluable	Se evalúa en el RA.4.
			d) Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan.	25%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			e) Se han caracterizado los modelos documentales que representan a los contratos mercantiles internacionales.	25%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			f) Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional.	10%	Tarea 1	Rúbrica
			g) Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.	10%	Tarea 1	Rúbrica
RA 6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales obteniendo información de los agentes intervinientes.	UNIDAD DIDÁCTICA 6 Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales.	10%	a) Se ha organizado el proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales utilizando sistemas de comunicación e información.	10%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración
			c) Se han caracterizado informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos.	10%	Prueba escrita (5%) Tarea 1 (5%)	Clave de respuestas y/o escala de valoración Rúbrica
			e) Se han elaborado planes de actuación que induzcan a la motivación, perfeccionamiento y metodología de la fuerza de ventas propia o de distribuidores bajo procedimientos de gestión de calidad, accesibilidad y diseño para todos.	10%	Prueba escrita	Clave de respuestas y/o escala de valoración

			20%	Prueba escrita (10%)	Clave de respuestas y/o escala de valoración
		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.		Tarea 1 (10%)	Rúbrica
		b) Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado.	10%	FEM	Informe/ Rúbrica
		i) Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.	10%	FEM	Informe/ Rúbrica
		d) Se han elaborado ratios específicas de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos.	10%	FEM	Informe/ Rúbrica
		f) Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional.	10%	FEM	Informe/ Rúbrica
		g) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos.	10%	FEM	Informe/ Rúbrica

Existen varios criterios de evaluación de distintos RA que no evaluó:

- Los criterios c) y e) del RA.4 están claramente desarrollados y evaluados en el RA.5 (criterio c), d), e), f), que aborda de forma más práctica y completa la elaboración y análisis de contratos internacionales. Por tanto, es coherente y justificado no evaluarlos en el RA.4 dado que se solaparían.
- El criterio h) del resultado de aprendizaje 4 no se evalúa porque ya se aborda y se evalúa en el criterio h) del resultado de aprendizaje 1, donde se trabaja el contenido relativo a los concursos y licitaciones internacionales, incluyendo la identificación de sus elementos clave. Esto evita la duplicidad en la evaluación de competencias similares. Aunque el enfoque es ligeramente distinto (identificación vs. análisis), el contenido temático y competencial se trata y trabaja en profundidad en el RA.1.
- El criterio c) del RA. 5 no se evalúa porque el contenido competencial es el mismo que el incluido y evaluado en el criterio d) del RA.4: comprender y aplicar los incoterms en el contexto contractual del comercio internacional. Además, el RA.4 ya aborda este aspecto con profundidad desde el punto de vista normativo y operativo (esto evita duplicidad en la evaluación de competencias equivalentes).

## Resultados de aprendizaje dualizados

De los RA dualizados (1, 2 y 6), **son clave el 1 y 6**. Estos resultados están directamente vinculados a los estándares de competencia, competencias del título, objetivos generales del ciclo, y al desempeño profesional real en el sector comercial internacional.

El RA 2 es importante, pero no clave, porque:

- No se vincula directamente a una unidad de competencia.
- Su función es de apoyo a otros RA más estratégicos.
- La competencia comunicativa se desarrolla en otros módulos del ciclo.
- No representa una función profesional autónoma dentro del perfil del técnico superior.

Asimismo, apreciar que en los tres RA dualizados, se ha considerado RA completo dualizado, siguiendo las instrucciones de adaptación al modelo transitorio recogidas en la “Guía de trabajo orientaciones RD659/23...” de la Consejería, debido a que:

- En el RA. 1. Se han dualizado 5 criterios de evaluación de los 8 que tiene el RA (+ del 50% del RA). Los 3 restantes se evaluarán en el aula.
- En el RA 2. Misma casuística.
- En el RA 6. Se han dualizado 5 criterios de evaluación de los 9 que tiene el RA (+ del 50% del RA). Los 4 restantes se evaluarán en el aula.

A continuación, los RA y CE dualizados a las FEM y sus actividades profesionales vinculadas:

RA 1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.	c) Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales.	El alumno conoce las condiciones comerciales exigidas por la empresa (plazos de entrega, formas de pago...), así como otras, de los clientes/proveedores potenciales.
	d) Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos en función de los objetivos marcados por la organización.	El alumno conoce o ha colaborado con el equipo comercial en la selección de agentes o proveedores aplicando criterios definidos por la empresa y realizando algún tipo de informe (Word, Excel...) con los mismos.
	f) Se han elaborado informes de la selección de clientes y /o proveedores internacionales en soportes informáticos conforme a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos.	
	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.	El alumno trabaja/ colabora o ha conocido los datos de clientes/proveedores en la base de datos corporativa, siguiendo los protocolos de seguridad establecidos (control de accesos,

	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.	respaldo, trazabilidad), y en su caso (en función de la empresa), ha colaborado en la creación de nuevos ficheros completando los datos requeridos.
RA 2. Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.	a) Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional.	El alumno observa y documenta las técnicas de comunicación utilizadas en la empresa con clientes (correo formal, videollamadas, reuniones, etc.), identificando elementos clave como tono, estructura, cortesía y adaptación cultural; y/u otros clave, como objetivos, posibles objeciones, etc.
	f) Se han elaborado documentos con los puntos clave a tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor.	
	e) Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor.	El alumno realiza una (o más) simulación de llamada telefónica en la empresa (real o ficticia), adaptándose al perfil del interlocutor y aplicando técnicas de comunicación.
	g) Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales a través de procedimientos de gestión de calidad y accesibilidad universal.	El alumno elabora o ha colaborado en la confección de documentos comerciales (ofertas, pedidos, confirmaciones, contratos, etc.) utilizando herramientas informáticas como procesadores de texto, hojas de cálculo, correo electrónico corporativo o plataformas de gestión documental, otras herramientas en su defecto, respetando el formato y protocolo de la empresa.
	h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.	
RA 6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.	b) Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado.	El alumno analiza o ha colaborado en el análisis de información de mercado y procesos de compraventa, para detectar oportunidades, tendencias e incidencias o problemas.
	i) Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.	
	d) Se han elaborado ratios específicas de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos.	El alumno conoce o ha colaborado en el cálculo de ratios de rentabilidad, evolución de ventas o margen comercial utilizando hojas de cálculo o software específico.
	f) Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional.	El alumno conoce/ identifica o ha colaborado en los métodos de control utilizados por la empresa (seguimiento de pedidos, KPIs, CRM, informes de actividad), que permiten realizar el seguimiento de pedidos (analizando estados, fechas, incidencias y condiciones pactadas).
	g) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos.	

En cada evaluación, a aquel alumnado con algún RA no superado, se le notificará cómo ha de recuperar aquellos RA de obligada superación (clave) y que presenten una evaluación negativa, teniendo como fecha tope la sesión de evaluación final.

Para facilitar la recuperación de los aprendizajes, los profesores que impartan las enseñanzas del módulo profesional que el alumno tenga pendiente de superación, le informarán sobre el programa de recuperación que deberá seguir y las actividades que debe realizar, así como del momento de su realización y evaluación.

Por tanto, al cerrar la evaluación de cada resultado de aprendizaje, el profesor o profesora, además de notificar la calificación obtenida en el RA correspondiente, deberá informar al alumnado de su plan de recuperación: actividades de recuperación, instrumentos de evaluación y momento del curso en el que podrá recuperar el RA evaluado (con fecha límite la establecida para la evaluación final), de forma que el alumno o la alumna disponga de las orientaciones precisas para organizar su proceso de recuperación. Se debe tener en cuenta que un mismo instrumento de evaluación puede servir para evaluar varios criterios de evaluación y que las fechas para aplicar cada instrumento pueden ser diferentes.

Las actividades de recuperación serán elaboradas y calificadas por el profesor que imparte el módulo profesional, o en su defecto por el departamento de la Familia Profesional de Comercio y Marketing de acuerdo con los criterios de la programación docente, y versarán sobre los aspectos curriculares mínimos exigibles para obtener una evaluación positiva y que el alumno o la alumna no hubiera alcanzado.

En aquellos casos en que se aplique un proyecto educativo metodológico específico en el centro y en este se haya realizado una concreción curricular del ciclo formativo, este plan o programa de superación de resultados de aprendizaje de los módulos profesionales implicados, deberá contemplarse tanto en las programaciones didácticas, como en el proyecto educativo o, en su caso, en la Programación General Anual (PGA) del centro.

En relación a los módulos de segundo curso:

- Programa de recuperación de módulos o resultados de aprendizaje no superados para el alumnado **que accede a la FEM** según los criterios establecidos en el proyecto curricular y con algún módulo o RA pendiente de recuperación. Se diseñará para que el alumnado lo realice simultáneamente, compatibilizando la asistencia a clase y/o contando con tutorías y orientación del profesorado correspondiente.
- Programa de recuperación para el alumnado que **no accede a la FEM**. Este alumnado deberá permanecer en el centro:

El alumnado que, en razón de la valoración previa, no esté en condiciones de acceder a la FEM, será evaluado de acuerdo al plan de recuperación establecido por el equipo docente, en la misma sesión de evaluación que el resto de alumnado, pudiéndose dar las siguientes situaciones:

- Recuperando los RA de los módulos dualizados evaluados y no superados en el centro para, llegado el caso, poder acceder a la FEM, que podrá ser realizada a partir de septiembre del curso siguiente.
- Realizando actividades de recuperación de los RA de los módulos no dualizados pendientes de superación o actividades de refuerzo que pudieran mejorar las calificaciones obtenidas hasta ese momento.

### **5.1. Fraudes en las pruebas y procesos de evaluación académica**

Se consideran prácticas fraudulentas en las pruebas de evaluación o en la presentación de trabajos académicos evaluables en el Departamento de Comercio y Marketing del IES “Las Llamas” las siguientes conductas:

1. Copiar los escritos de otros compañeros en los exámenes y otras pruebas de evaluación del procedimiento de aprendizaje del estudiante.
2. Transmitir a otros compañeros información, por vía oral o escrita y por cualquier medio, incluidos los electrónicos, durante la realización de un examen o prueba de evaluación que deba realizarse individualmente y que se refiera al contenido de la prueba, con el fin de defraudar.
3. Realizar un examen o prueba de evaluación de cualquier tipo suplantando la personalidad de otro estudiante, así como concertar o aceptar dicha actuación por parte del suplantado.
4. Utilizar materiales escritos no autorizados o medios telefónicos, electrónicos o informáticos para acceder de manera fraudulenta a datos, textos o informaciones de utilización no autorizada durante una prueba de evaluación y relacionados con la misma.
5. Mantener encendidos y al alcance cualesquiera medios telefónicos, electrónicos o informáticos durante la realización de una prueba evaluable, salvo que por el profesor

se haya expresado la posibilidad de hacer uso de ellos durante el desarrollo de la misma.

6. Introducir en el aula de examen o lugar de la prueba de evaluación dispositivos telefónicos, electrónicos o informáticos cuando haya sido prohibido por los profesores responsables de las pruebas.

7. Acceder de manera fraudulenta y por cualquier medio al conocimiento de las preguntas o supuestos prácticos de una prueba de evaluación, así como a las respuestas correctas, con carácter previo a la realización de la prueba, y no poner en conocimiento del profesor responsable el conocimiento previo casual de dicha información.

8. Acceder de manera ilícita o no autorizada a equipos informáticos, cuentas de correo y repositorios ajenos con la finalidad de conocer los contenidos y respuestas de las pruebas de evaluación y de alterar el resultado de las mismas, en beneficio propio o de un tercero.

9. Manipular o alterar ilícitamente por cualquier medio las calificaciones académicas.

10. Negarse a identificarse durante la realización de un examen o prueba de evaluación, cuando sea requerido para ello por el profesor responsable.

11. Negarse a entregar el examen o prueba de evaluación realizado cuando sea requerido para ello por el profesor responsable.

12. Plagiar trabajos, esto es, copiar textos sin citar su procedencia o fuente empleada, y dándolos como de elaboración propia, en los textos o trabajos sometidos a cualquier tipo de evaluación académica.

13. Cambiar o retocar textos ajenos para presentarlos como propios, sin citar su procedencia, en cualquier trabajo sometido a evaluación académica.

14. Infringir cualesquiera otras normas establecidas con carácter obligatorio para la realización de los exámenes o pruebas de evaluación por parte del profesor responsable.

***Consecuencias de la comisión de prácticas fraudulentas durante el proceso de evaluación de los aprendizajes:***

La comisión de las conductas fraudulentas descritas anteriormente comportará para los autores y, en su caso, para los cooperadores necesarios la nulidad de la prueba o procedimiento de evaluación correspondiente, con la consiguiente calificación de suspenso y la numérica de 0.

Excepcionalmente, el profesor responsable podrá acordar otra calificación distinta, de manera justificada, si considera que el supuesto fraude o práctica prohibida es leve o poco relevante y afecta solo parcialmente al resultado de la prueba.

Asimismo y en función de las circunstancias concurrentes, las conductas anteriormente descritas podrán ser consideradas faltas, ya sea conductas contrarias a la convivencia o conductas gravemente perjudiciales para la convivencia, de conformidad con lo dispuesto en el Decreto 53/2009, de 25 de junio, que regula la convivencia escolar y los derechos y deberes de la comunidad educativa en la Comunidad Autónoma de Cantabria, modificado por Decreto 30/2017, de 11 de mayo, y dar lugar a la instrucción de un expediente disciplinario.

Determinadas prácticas fraudulentas de especial gravedad podrían ser incluso constitutivas de delitos, en cuyo caso la Dirección del centro tiene la obligación de poner los hechos en conocimiento de los cuerpos de seguridad correspondientes y del Ministerio fiscal.

## 6. ASPECTOS CURRICULARES MÍNIMOS PARA SUPERAR EL MÓDULO

Para superar el módulo es necesario que el alumnado apruebe lo RA marcados como claves. Tal como se subraya, para obtener la nota final del módulo se tendrá en cuenta la ponderación sin decimales de los RA, no obstante, para aprobar el mismo se han de tener todos los RA con evaluación positiva **a excepción del RA 2 (unidad 2)**.

**Siempre y cuando, la nota final ponderada del módulo a través de la totalidad de sus RA, sea igual o mayor a 5.** En cualquier caso, la calificación final será negativa.

Los RA clave son el 1, 3, 4, 5 y 6. Estos resultados están directamente vinculados a los **estándares de competencia, competencias del título, objetivos generales del ciclo**, y al **desempeño profesional real** en el sector comercial internacional. *El RA 2 es **importante**, pero **no clave**, porque/ No se vincula directamente a una unidad de competencia/ Su función es **de apoyo** a otros RA más estratégicos/ La competencia comunicativa se desarrolla en **otros módulos** del ciclo/ No representa una **función profesional autónoma** dentro del perfil del técnico superior.*

## 7. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Como recursos metodológicos, con los que poder aplicar los principios anteriormente señalados, podemos distinguir entre los personales, materiales y ambientales:

A. Personales:

- Explicaciones del docente de cada uno de los temas y guía de apuntes (que se subirá a TEAMS).
- Profesionales y expertos a través de talleres, charlas, coloquios, etc.

B. Materiales:

Impresos:

- Libro de texto "Negociación Internacional" (2022) de Editorial Paraninfo. Autor: JOSE FULGENCIO MARTÍNEZ VALVERDE. ISBN 13: 9788428366571 ISBN 10: 8428366578
- Fotocopias de interés y de procedencia muy variada, artículos, ejercicios, cuadros explicativos, esquemas...
- Revistas especializadas, textos legales, anuarios económicos, memorias económicas de empresas, convenios colectivos, etc. El profesor del módulo proporcionará los instrumentos didácticos necesarios en cada tema: lecturas, apuntes de apoyo al texto, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.

C. Audiovisuales/ Informáticos:

- ✓ Equipo informático.
- ✓ Proyector y altavoces para visualizar presentaciones de PowerPoint de las unidades didácticas, corrección de actividades propuestas por el profesor, videos relacionados con el tema, etc.
- ✓ Dispositivos móviles para la búsqueda de información en las actividades de aula.
- ✓ Software de aplicaciones relacionadas con la materia como pueden ser: procesador de texto, hoja de cálculo, presentaciones, etc. de la plataforma Office365. Y/ o programas online (Kahoot o similares) con la finalidad de repaso o introducción de contenidos.

D. Ambientales/ Físicos:

Estructurales o propios del ámbito escolar: Aulas de informática y biblioteca.