



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36011579	A Guía	Vigo	2024/2025

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM02	Comercio internacional	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0824	Negociación internacional	2024/2025	0	132	0
MP0824_12	Contratación internacional	2024/2025	0	60	0
MP0824_22	Proceso de negociación internacional	2024/2025	0	72	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA TERESA PEREIRA EIRÍN,SABELA GARCÍA LÓPEZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0824_12) RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional
(MP0824_22) RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais
(MP0824_22) RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados
(MP0824_12) RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais
(MP0824_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización
(MP0824_22) RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_12) CA1.1 Identifícanse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional
(MP0824_22) CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais
(MP0824_12) CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional
(MP0824_22) CA1.2 Identifícanse os principais riscos internos e externos nas operacións comerciais internacionais, atendendo á rendibilidade e a seguridade da actuación comercial
(MP0824_12) CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda
(MP0824_22) CA1.3 Identifícanse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais



ANEXO III
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_12) CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional
(MP0824_22) CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización
(MP0824_12) CA1.5 Identificáronse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias
(MP0824_22) CA1.5 Confeccionáronse ficheiros mestres de clientela e/ou provedores/as internacionais a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela
(MP0824_12) CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional
(MP0824_22) CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos
(MP0824_12) CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional
(MP0824_22) CA1.7 Actualizáronse as bases de datos e os ficheiros de clientela e/ou provedores/as de xeito periódico segundo procedementos baseados na seguridade e a confidencialidade
(MP0824_12) CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais
(MP0824_22) CA1.8 Identificáronse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais
(MP0824_22) CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais
(MP0824_12) CA2.1 Identificáronse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais
(MP0824_22) CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional
(MP0824_12) CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional
(MP0824_22) CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
(MP0824_12) CA2.3 Identificáronse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional
(MP0824_22) CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional
(MP0824_12) CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan



ANEXO III
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA2.4 Elaboráronse documentos escritos baseados en propostas de información por parte dun/dunha cliente/a, axente ou provedor/ora no que se observe o tratamento adecuado ao país
(MP0824_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais
(MP0824_22) CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor
(MP0824_12) CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional
(MP0824_22) CA2.6 Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as
(MP0824_12) CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas na redacción das cláusulas tipo do contrato mercantil internacional
(MP0824_22) CA2.7 Utilizáronse soportes informáticos ou de novas tecnoloxías para a elaboración e a transmisión de documentos comerciais derivados de comunicacións escritas entre as partes
(MP0824_22) CA2.8 Utilizáronse as novas tecnoloxías da información e comunicación nos procesos de comunicación con operadores internacionais
(MP0824_22) CA3.1 Identificáronse os factores esenciais que conforman a oferta e a demanda de produtos e/ou prestación de servizos en operacións internacionais
(MP0824_22) CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional
(MP0824_22) CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional
(MP0824_22) CA3.4 Utilizouse a terminoloxía comercial habitual no ámbito internacional a partir dunha operación claramente identificada
(MP0824_22) CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
(MP0824_22) CA3.6 Elaborouse un plan para iniciar negociacións no que se teña en conta a idiosincrasia, as normas, o protocolo e os costumes do país do/a cliente/a e/ou do/a provedor/ora
(MP0824_22) CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional
(MP0824_22) CA3.8 Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos
(MP0824_22) CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información
(MP0824_22) CA4.2 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado



Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescrites/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos
(MP0824_22) CA4.4 Elaboráronse razóns específicas de evolución e rendibilidade das vendas, utilizando programas informáticos específicos
(MP0824_22) CA4.5 Elaboráronse plans de actuación que induzan á motivación, o perfeccionamento e a metodoloxía da forza de vendas propia ou de distribuidores/as
(MP0824_22) CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional
(MP0824_22) CA4.7 Definiuse o proceso de control que deben seguir os pedidos realizados pola clientela e/ou a provedores/as internacionais, utilizando sistemas e programas informáticos
(MP0824_22) CA4.8 Identificáronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0824_12) RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional
(MP0824_22) RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais
(MP0824_22) RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados
(MP0824_12) RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais
(MP0824_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización
(MP0824_22) RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes



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

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



ANEXO III
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS

Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais
(MP0824_12) CA2.1 Identificáronse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais
(MP0824_22) CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional
(MP0824_12) CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional
(MP0824_22) CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas
(MP0824_12) CA2.3 Identificáronse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional
(MP0824_22) CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional
(MP0824_12) CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan
(MP0824_22) CA2.4 Elaboráronse documentos escritos baseados en propostas de información por parte dun/dunha cliente/a, axente ou provedor/ora no que se observe o tratamento adecuado ao país
(MP0824_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais
(MP0824_22) CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor
(MP0824_12) CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional
(MP0824_22) CA2.6 Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as
(MP0824_12) CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas na redacción das cláusulas tipo do contrato mercantil internacional
(MP0824_22) CA2.7 Utilizáronse soportes informáticos ou de novas tecnoloxías para a elaboración e a transmisión de documentos comerciais derivados de comunicacións escritas entre as partes
(MP0824_22) CA2.8 Utilizáronse as novas tecnoloxías da información e comunicación nos procesos de comunicación con operadores internacionais
(MP0824_22) CA3.1 Identificáronse os factores esenciais que conforman a oferta e a demanda de produtos e/ou prestación de servizos en operacións internacionais
(MP0824_22) CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional



Criterios de avaliación do currículo
(MP0824_22) CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional
(MP0824_22) CA3.4 Utilizouse a terminoloxía comercial habitual no ámbito internacional a partir dunha operación claramente identificada
(MP0824_22) CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas
(MP0824_22) CA3.6 Elaborouse un plan para iniciar negociacións no que se teña en conta a idiosincrasia, as normas, o protocolo e os costumes do país do/a cliente/a e/ou do/aprovedor/ora
(MP0824_22) CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional
(MP0824_22) CA3.8 Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos
(MP0824_22) CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información
(MP0824_22) CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescritores/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos
(MP0824_22) CA4.4 Elaboráronse razóns específicas de evolución e rendibilidade das vendas, utilizando programas informáticos específicos
(MP0824_22) CA4.5 Elaboráronse plans de actuación que induzan á motivación, o perfeccionamento e a metodoloxía da forza de vendas propia ou de distribuidores/as
(MP0824_22) CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional
(MP0824_22) CA4.7 Definiuse o proceso de control que deben seguir os pedidos realizados pola clientela e/ou a provedores/as internacionais, utilizando sistemas e programas informáticos
(MP0824_22) CA4.8 Identificáronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional

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

MÍNIMOS EXIXIBLES:

CA1.1 Identificáronse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional.

CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional.

CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda.



- CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional.
- CA2.3 Identificáronse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional.
- CA1.5 Identificáronse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias.
- CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais.
- CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan.
- CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional.
- CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional.
- CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional.
- CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais.
- CA1.3 Identificáronse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais.
- CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización.
- CA1.8 Identificáronse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais.
- CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais.
- CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional.
- CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas.
- CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional.
- CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor.
- CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional.
- CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional.
- CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas.
- CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional.
- CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información.
- CA4.2 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado.
- CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional.

INSTRUMENTOS DE AVALIACIÓN:

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

O enunciado da proba conterá unha cabeceira coa información do tipo de proba (por exemplo: parte teórica proba libre), a data de realización e aquelas cuestións que se consideren precisas para un bo



desenvolvemento das mesmas (normas de actuación, material a utilizar, tempo máximo de duración, etc)
Todas as partes da proba especificarán en cada cuestión a desenvolver a puntuación máxima que se obterá.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

PRIMEIRA PARTE DA PROBA. PARTE TEÓRICA:

Se non se supera esta proba (Parte teórica) non se poderá presentar a segunda parte (Parte práctica).

Conterá un número significativo de cuestións dos RAs correspondentes aos contidos teóricos do módulo que acredite o coñecemento dos mesmos divididos en cuestións a desenvolver e/ou cuestións tipo test:

-As cuestións a desenvolver se corrixirán seguindo un padrón de corrección onde a cualificación valorarase do seguinte xeito: pregunta completa 100% da cualificación, pregunta case completa 75 % da cualificación, pregunta aceptable (mínimo) 50% da cualificación, pregunta incompleta 25% da cualificación, pregunta moi incompleta 5% da cualificación.

-Respecto ás cuestións tipo test a súa valoración irá especificada no enunciado desta parte da proba. As cuestións mal contestadas penalizarán e restarán a metade da puntuación da pregunta ben contestada. As preguntas non contestadas non penalizarán.

A puntuación da parte teórica será a suma da puntuación das dúas partes, test e preguntas a desenvolver. Entre as dúas partes sumarán 10 puntos. A valoración de cada unha das partes especificarase no enunciado da proba.

Será necesario para aprobar obter nesta proba como mínimo 5 puntos.

SEGUNDA PARTE DA PROBA. PARTE PRÁCTICA:

Conterá un número significativo de cuestións dos RAs correspondentes aos contidos prácticos do módulo que acredite o coñecemento dos mesmos divididos en exercicios, cuestións prácticas de varios tipos:

-Os cálculos serán corrixidos seguindo padróns de corrección e listas de cotexo onde se incluírán as secuencias dos cálculos e a súa valoración para obter o total da cualificación.

-No resto de cuestións prácticas se darán instrucións sobre os apartados a desenvolver e a cualificación de cada un deles. Serán corrixidos cunha rúbrica adaptada a cada cuestión concreta cos seguintes niveis de logro: completo/excelente 100% da cualificación do indicador de que se trate; case completo/bo 75%; aceptable (mínimo) 50% e insuficiente do 0% ao 40%.

A puntuación desta parte práctica será como máximo de 10 puntos. Será necesario para aprobar obter como mínimo 5 puntos.

Os alumnos deberán ir provistos de calculadora sinxela, non podendo utilizar nin teléfono móbil nin smartwatch ou dispositivos similares.



4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

PARTE TEÓRICA:

A proba constará dun cuestionario de preguntas a desenvolver dun número significativo (50-100 preguntas) de cuestións tipo test sobre os contidos teóricos do módulo.

Duración: 3 horas como máximo.

4.b) Segunda parte da proba

PARTE PRÁCTICA:

A proba pode constar de todas ou algunhas das seguintes cuestións:

Resolución de supostos prácticos relacionados cos contidos mínimos.

Duración: 3 horas como máximo.

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

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



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