

Informe sobre ciclos formativos en modalidad de oferta parcial diferenciada



Contenido

1. Justificación.	3
2. Criterios generales a los ciclos formativos.	4
3. Criterios específicos a los módulos profesionales.	4
4. Organigrama de procedimiento para la determinación de Ciclos Formativos en la modalidad semipresencial.	5
5. Datos generales de presencialidad y on line del título y módulos profesionales.....	6
6. Datos de necesidades de presencialidad por módulo profesional y resultados de aprendizaje.....	6
7. Datos en porcentajes del título y sus módulos profesionales.	8
8. Referencias del título y sus módulos profesionales.	11

1. Justificación.

Los ciclos formativos de formación profesional inicial se caracterizan, entre otras cuestiones, por la tipología y estructura de los módulos profesionales que los configuran, constituyéndose en áreas de conocimiento teórico-prácticas. Para asociar esta circunstancia a la modalidad de oferta parcial diferenciada, es necesario distinguir y combinar en el currículo métodos que den respuesta, tanto a las enseñanzas de carácter virtual como a las estrictamente presenciales.

Es preceptivo realizar un análisis de los contenidos de los módulos profesionales de cada ciclo formativo, estableciéndose criterios que favorezcan la determinación en tiempo de los requerimientos formativos para el desarrollo de aspectos conceptuales y procedimentales susceptibles de impartirse virtualmente, frente a aquellos que requieren necesidades de presencialidad.

Este documento contiene información de utilidad a los Centros con posible oferta parcial diferenciada en FPI y está dirigida fundamentalmente a:

- Conocer los datos básicos para la impartición on line y presencial referidos a cada módulo profesional. Son el resultado del análisis de los contenidos asociados a cada resultado de aprendizaje de los diversos módulos profesionales, en términos de conceptos, procedimientos y actitudes, distinguiendo entre aquellos procedimientos con requerimientos específicos de presencialidad en aula y otros procedimientos susceptibles de impartirse on line. También son la base, junto a otros datos y criterios para los cálculos de los posibles cupos del profesorado.
- Identificar algunos datos relacionados con los diversos módulos profesionales que configuran el ciclo formativo que pueden ser referente o ayuda para determinar posibles itinerarios formativos.
- Identificar las referencias competenciales básicas relacionadas con los diversos módulos profesionales que ayuden al diseño de las actividades de enseñanza-aprendizaje que procedan.

2. Criterios generales a los ciclos formativos.

En este sentido, tras realizar el citado análisis y con objeto de determinar los ciclos formativos que podrían ser ofertados en esta modalidad de oferta parcial diferenciada, se establecen los siguientes criterios generales:

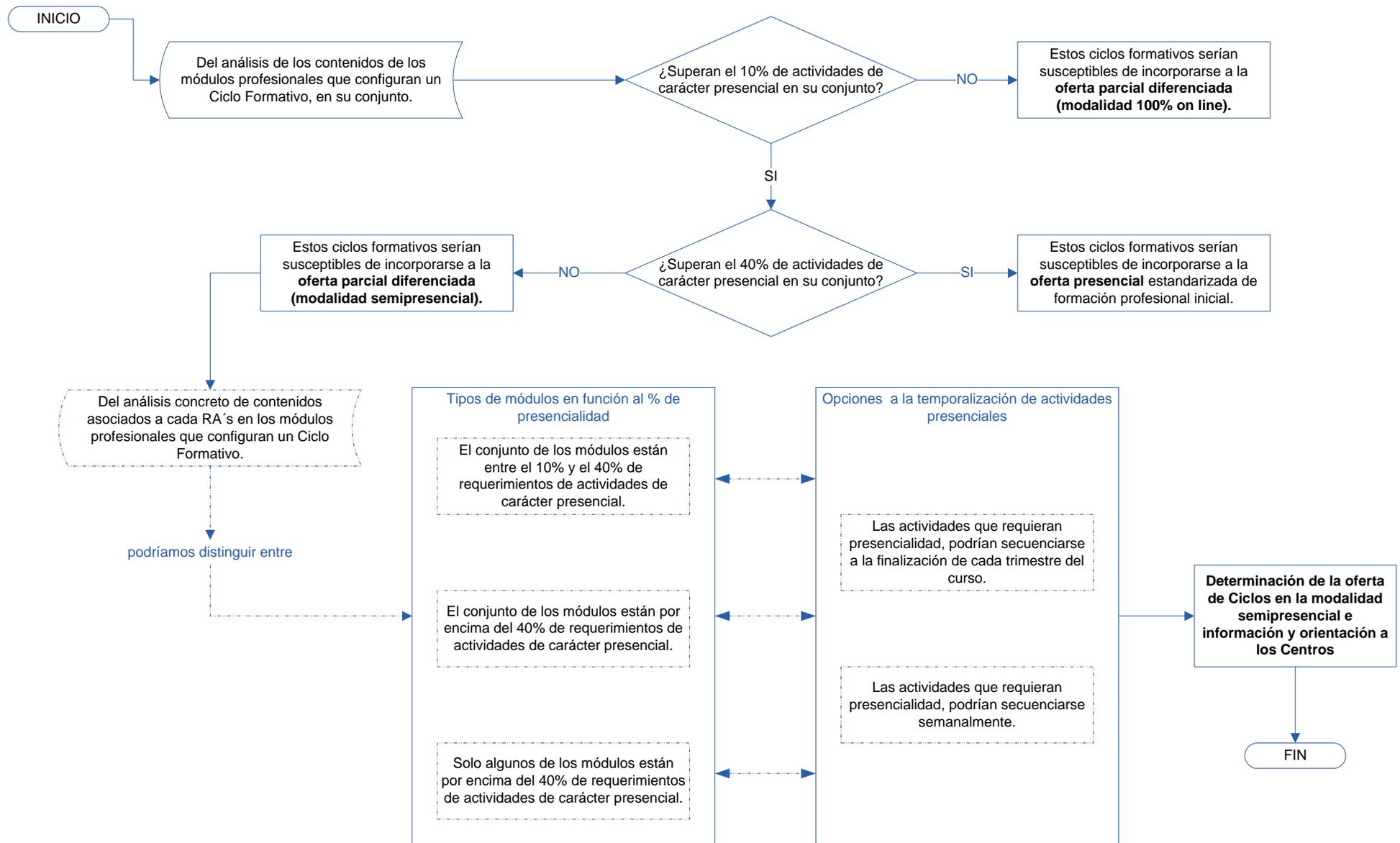
- Los ciclos formativos que no superen el 10% de formación de carácter presencial podrían formar parte de la modalidad de oferta parcial diferenciada (100% on line).
- Los ciclos formativos con necesidades formativas de carácter presencial situados entre el 10% y el 40%, podrían ser ofertados en la modalidad de oferta parcial diferenciada (semi-presencial).
- Los ciclos formativos con necesidades formativas de carácter presencial superiores al 40%, no formaran parte de la modalidad de oferta parcial diferenciada.

3. Criterios específicos a los módulos profesionales.

Por la diversidad de los módulos profesionales que configuran cada ciclo formativo, la posible estructura formativa y organizativa de los mismos en el centro educativo, se concretará estableciendo criterios que atiendan a la especificidad de cada módulo o en su conjunto si tuvieran características muy similares. No obstante, esta modalidad ha de caracterizarse por su flexibilidad en la secuencia y temporalización de las enseñanzas, y será el centro docente el que definitivamente determine los parámetros más convenientes. En este sentido algunas orientaciones podrían ser:

- En función del peso formativo de carácter presencial de cada módulo profesional asociar distintas opciones para su temporalización, como por ejemplo:
 - a) Con presencialidad de hasta el 10% podrían concentrar las actividades distribuidas en el tramo final del curso. En estos casos, los módulos profesionales podrían impartirse de forma similar a sus homólogos en los ciclos formativos ofertados 100% a distancia, y en cualquier caso, estos módulos profesionales coincidirán con los reflejados en el anexo VI de las Órdenes que regulan los ciclos formativos en Andalucía, en la opción de susceptibles de ser ofertados en la modalidad a distancia.
 - b) Con presencialidad entre el 10% y el 40% podrían concentrarse las actividades distribuidas en el tramo final de cada trimestre o semanalmente.
- Con objeto de determinar la secuencia intermodular adecuada a los posibles itinerarios formativos, se tendrán en cuenta lo descrito en las orientaciones a la oferta parcial recogidas en el anexo III de las Órdenes que regulan los ciclos formativos en Andalucía.
- Establecer con carácter general sesiones presenciales de tutorías colectivas, voluntarias u obligatorias, con una secuencia al menos, quincenal.

4. Organigrama de procedimiento para la determinación de Ciclos Formativos en la modalidad semipresencial.



5. Datos generales de presencialidad y on line del título y módulos profesionales.

FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing
 TÍTULO: Técnico en Actividades Comerciales
 GRADO: medio

% TOTAL ON LINE: 60
 % TOTAL PRESENCIAL: 3
 % RESTO MÓDULOS: 36

CONTEXTUALIZADO:

CÓDIGOS	MÓDULOS PROFESIONALES	H. MÓDULO	% ON LINE	H. ON LINE	% PRESENCIAL	H. PRESENCIALES
0000	Horas de libre configuración	63				
0156	Inglés	160	100	160		
1226	Marketing en la actividad comercial	160	97	155	3	5
1227	Gestión de un pequeño comercio	168	90	151	10	17
1228	Técnicas de almacén	128	98	125	2	3
1229	Gestión de compras	84	93	78	7	6
1230	Venta técnica	126	95	120	5	6
1231	Dinamización del punto de venta	160	94	150	6	10
1232	Procesos de venta	128	91	116	9	12
1233	Aplicaciones informáticas para el comercio	128	100	128		
1234	Servicios de atención comercial	84	95	80	5	4
1235	Comercio electrónico	105	100	105		
1236	Formación y orientación laboral	96				
1237	Formación en centros de trabajo	410				
		2000		1369		62

6. Datos de necesidades de presencialidad por módulo profesional y resultados de aprendizaje.

Técnico en Actividades Comerciales																				
DATOS PRESENCIALIDAD MP			RA1		RA2		RA3		RA4		RA5		RA6		RA7		RA8		TOTALES	
COD	H TOT	MÓDULO PROFESIONAL	H RA	H PR	T PR	T DI														
1226	160	Marketing en la actividad comercial	15	0	20	0	25	0	20	0	20	0	15	0	25	0	20	5	5	155
1227	168	Gestión de un pequeño comercio	12	0	14	0	14	0	30	3	30	5	22	4	30	5	16	0	17	151
1228	128	Técnicas de almacén	14	0	14	0	28	0	28	0	14	0	16	3	14	0			3	125
1229	84	Gestión de compras	12	0	10	0	20	0	10	0	12	0	20	6					6	78
1230	126	Venta técnica	18	0	18	0	18	0	18	4	18	0	18	0	18	2			6	120
1231	160	Dinamización del punto de venta	20	0	40	5	25	0	35	5	25	0	15	0					10	150
1232	128	Procesos de venta	12	0	12	0	20	0	24	7	20	0	20	2	20	2			11	117
1233	128	Aplicaciones informáticas para el comercio	16	0	20	0	35	0	25	0	20	0	12	0					0	128
1234	84	Servicios de atención comercial	10	0	12	2	14	0	14	0	18	0	16	2					4	80
1235	105	Comercio electrónico	20	0	21	0	22	0	22	0	20	0							0	105

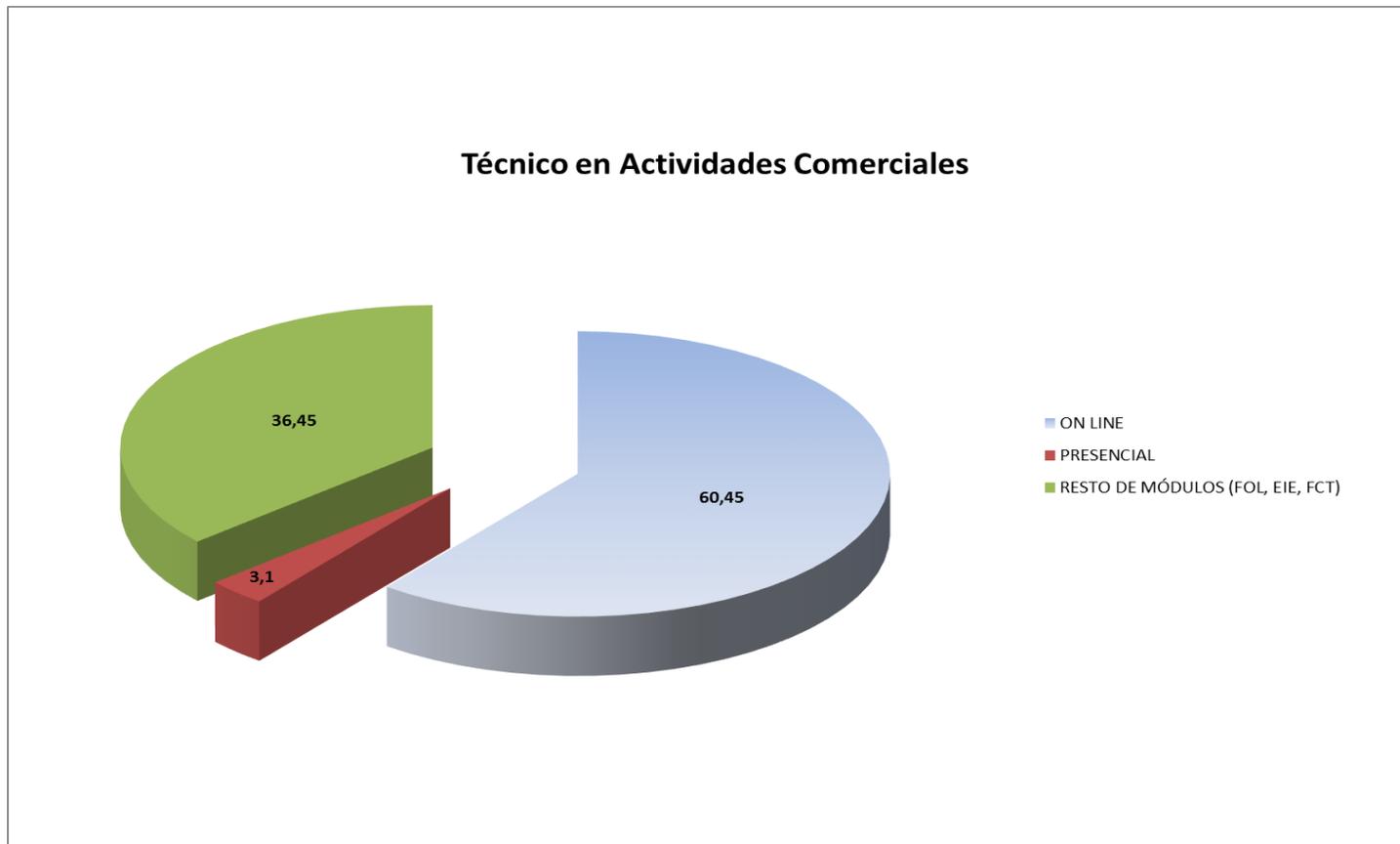
H.TOT.: Horas totales del módulo profesional.

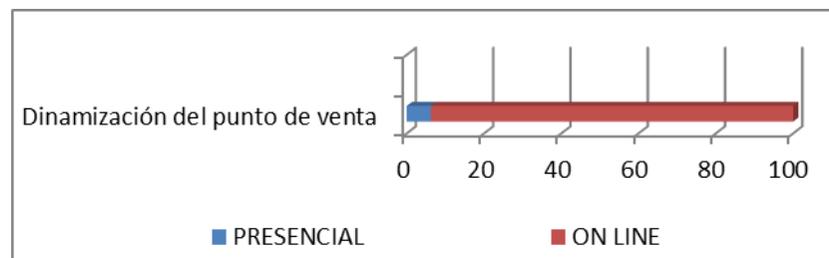
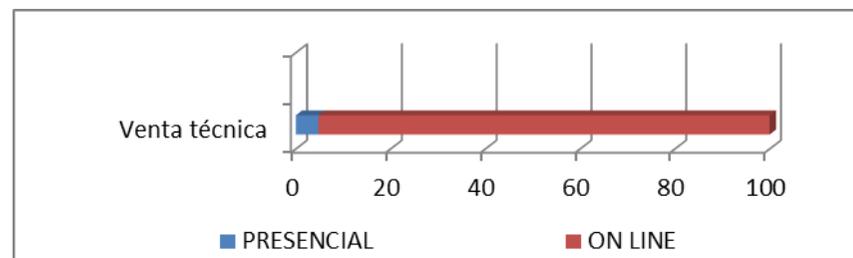
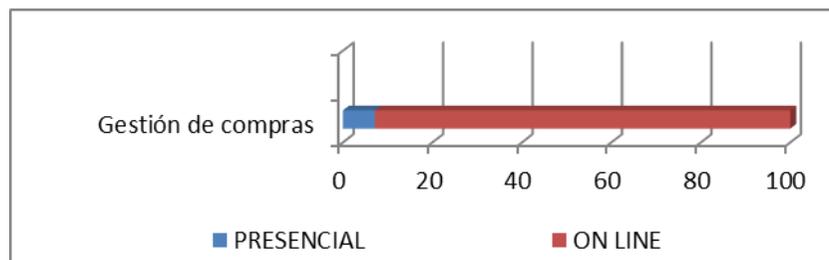
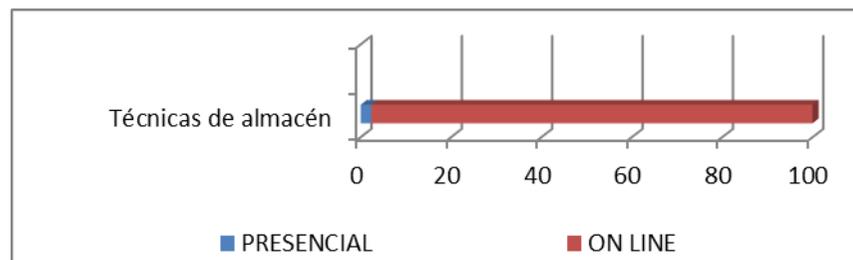
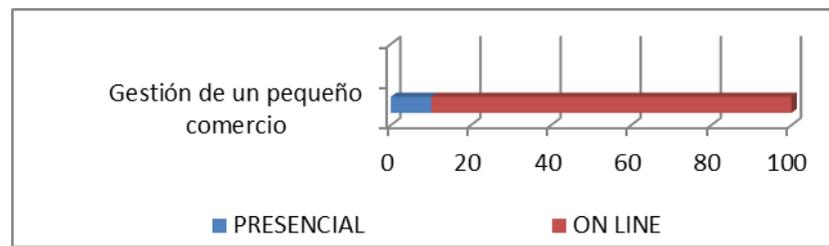
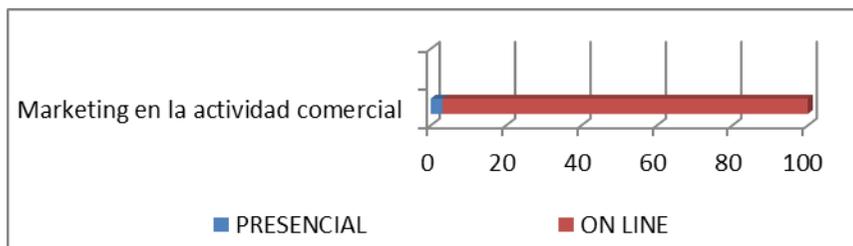
RA.: Resultado de aprendizaje.

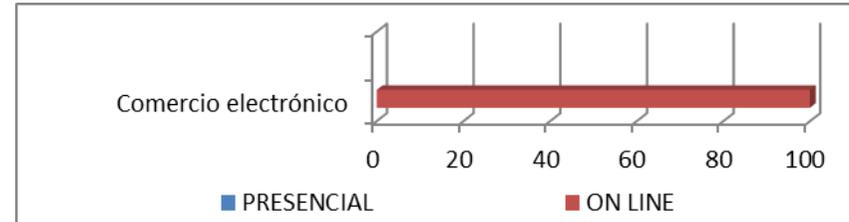
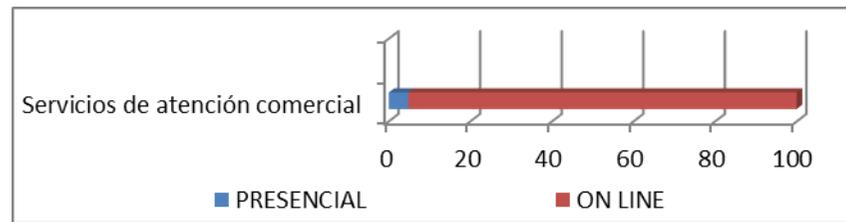
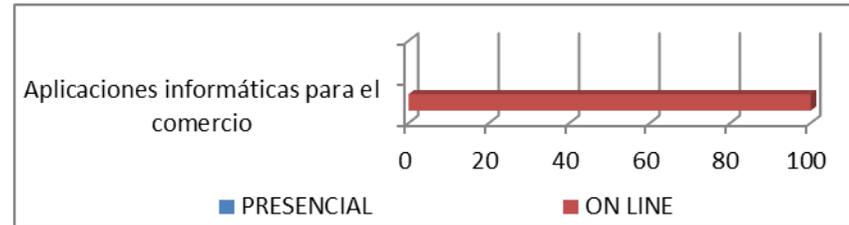
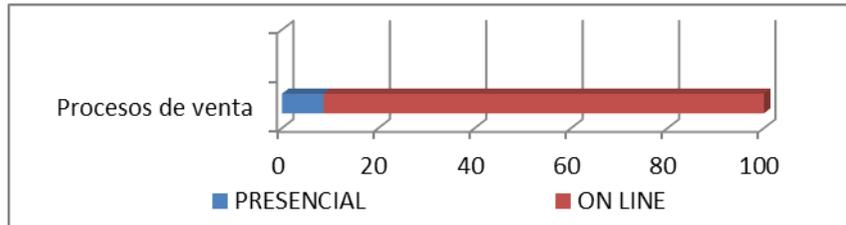
H.RA.: Horas de formación del resultado de aprendizaje.

H.PR.: Horas de formación del resultado de aprendizaje que requieren presencialidad por sus características procedimentales.

7. Datos en porcentajes del título y sus módulos profesionales.







8. Referencias del título y sus módulos profesionales.

Información a tener en cuenta a la hora de configurar posibles itinerarios para el ciclo formativo en la modalidad semipresencial, así como para el diseño y determinación de actividades de enseñanza-aprendizaje (sobre todo de carácter presencial) para los módulos profesionales que las requieran.

Familia profesional: Comercio y Márketing				
Ciclo formativo: Actividades Comerciales			Grado: Medio	Horas: 2000
Información relacionada con los módulos profesionales				
CÓDIGO	MÓDULO PROFESIONAL	PRES.	ASOCIADO A UC	TIPO
0000	Horas de libre configuración	SEGUNDO		
0156	Inglés	PRIMERO		Transversal
1226	Marketing en la actividad comercial	PRIMERO		Básico/Complementario/Transversal
1227	Gestión de un pequeño comercio	SEGUNDO	UC2104_2	
1228	Técnicas de almacén	PRIMERO	UC1015_2	Complementario
1229	Gestión de compras	SEGUNDO	UC2106_2	Complementario
1230	Venta técnica	SEGUNDO	UC0811_2 / UC0240_2	
1231	Dinamización del punto de venta	PRIMERO	UC2105_2	Complementario
1232	Procesos de venta	PRIMERO	UC0239_2	Básico/Complementario
1233	Aplicaciones informáticas para el comercio	PRIMERO		Básico/Transversal
1234	Servicios de atención comercial	SEGUNDO	UC0241_2	
1235	Comercio electrónico	SEGUNDO		
1236	Formación y orientación laboral	PRIMERO		Transversal
1237	Formación en centros de trabajo	SEGUNDO		

PRES.: Distribución del módulo profesional por cursos en oferta presencial.

ASOCIADO A UC.: Los asociados a unidades de competencia tienen referencias válidas para el diseño de posibles actividades de enseñanza-aprendizaje en las realizaciones profesionales y criterios de realización de las mismas.

TIPO: (atendiendo al Anexo III de las Órdenes que regulan los títulos de FPI en Andalucía que recoge orientaciones para elegir un itinerario en la modalidad de oferta parcial).

Básico: Contiene formación soporte imprescindible para el desarrollo de otros módulos profesionales del ciclo, deberían cursarse de forma secuenciada.

Complementario: Contiene formación complementaria a otros módulos profesionales, no deben cursarse de forma aislada.

Transversal: Contiene formación aplicable en otros módulos profesionales del ciclo.