

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	CSCOM01	Transporte e loxística	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de adultos

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0624	Comercialización do transporte e a loxística	2024/2025	5	132	158
MP0624_12	Servizo de transporte, comercialización e seguimento	2024/2025	5	85	102
MP0624_22	Xestión da relación coa clientela	2024/2025	5	47	56

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	BEATRIZ SAYAR BARCIELA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

A competencia xeral do título de técnico superior en Transporte e Loxística consiste en organizar, xestionar e controlar as operacións do transporte de mercadorías e de persoas nos ámbitos nacional e internacional, e en planificar e xestionar as actividades loxísticas dunha empresa, de acordo coa normativa e cos obxectivos establecidos pola dirección da empresa, nun marco da calidade, seguridade e respecto ambiental. Este módulo pertence á Formación Profesional Inicial da familia profesional de COMERCIO E MARKETING. O alumnado matriculado neste módulo provén dun xeito maioritario de Vigo e da súa área de influencia. Xa que se trata dun réxime de adultos a maior parte deles están empregados e outra gran parte proceden doutros ciclos, a maioría do Ciclo Superior de Comercio Internacional por lo que non é a primeira vez que se matriculan neste centro.

Vigo é unha gran cidade, conta con unha importante infraestrutura terrestre, aérea e unha das mais importantes a nivel mundial no comercio e transporte marítimo, polo que multitude de empresas teñen a súa sede nesta localidade, de aí as oportunidades que teñen de traballo os alumnos que posúan este título.

Neste senso esta programación adecúase a estas necesidades do entorno que permite formar profesionais con coñecementos que lle permiten adaptarse á demanda destas empresas.

Este módulo permite obter a formación necesaria para desempeñar funcións relacionadas coa comercialización do servizo de transporte e loxística, tales como: investigación de mercados, aplicación de técnicas de marketing para a comercialización e imaxe da empresa, organización do departamento comercial e do equipo de vendas, elaboración de plans de venda, negociación comercial, aplicación de técnicas de comunicación e negociación coa clientela e persoas usuarias, realización y tratamento de queixas, reclamacións e denuncias, aplicación de estándares de calidade na atención a clientela ou ás persoas usuarias, aplicación de protocolos etc.

Este módulo profesional contén a formación necesaria para que o alumno ou a alumna se poidan inserir no mercado de traballo e desenvolver a súa carreira profesional no sector do Transporte e Loxística, tanto por conta propia como por conta allea, realizando funcións de planificación, organización, xestión e comercialización do servizo de transporte e/ou de loxística

3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	Investigación do mercado	Estudio do sistema de información do mercado. Marketing dos servizos e Calidade do servizo. Investigación comercial e segmentación.	25	15
2	Técnicas de marketing	Estudio da política de produtos. Elementos do prezo de venda Estudio da política de comunicación e a información da empresa na rede.	28	20
3	Planificación do proceso de venda	Elaboración de plans de venda. Oficina comercial. Sistemas de xestión e control do tratamento da información	25	15

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
4	Negociación e comunicación do servizo	A comunicación na empresa, proceso de negociación, elaboración orzamentos e contratos de servizos	28	20
5	Consumidores	Procedementos de recoñecemento das necesidades da clientela. Sistemas de xestión de calidade	20	10
6	Reclamacións	O departamento postvenda. Tratamento e xestión de reclamacións. Servizos de mediación	32	20

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Investigación do mercado	25

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Obtén a información do mercado de servizos de transporte aplicando técnicas de estudo de mercados, para a toma de decisións.	SI

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícaronse os axentes e os organismos implicados no mercado español e internacional no transporte de mercadorías e viaxeiros.
CA1.2 Determináronse os aspectos básicos da normativa reguladora da actividade económica do sector.
CA1.3 Analizáronse as variables que condicionan a evolución do mercado de transporte.
CA1.4 Seleccionouse información salientable das variables da oferta e demanda do servizo de transporte.
CA1.5 Utilizáronse técnicas de investigación de mercados para a obtención de información.
CA1.6 Identifícaronse os aspectos clave da operativa e necesidades da clientela dos servizos de transporte.

Criterios de avaliación
CA1.7 Diferenciáronse e segmentáronse os tipos de clientela do servizo de transporte segundo o seu perfil e as súas necesidades.
CA1.8 Utilizáronse aplicacións informáticas para a obtención e o tratamento da información, e a presentación de resultados.

4.1.e) Contidos

Contidos
<p>SIM do servizo de transporte.</p> <p>Márketing dos servizos.</p> <p>Calidade do servizo.</p> <p>Investigación comercial: estudos cualitativos e cuantitativos.</p> <p>Segmentación do servizo por tipo de cliente.</p> <p>Aplicacións informáticas de tratamento de información.</p>

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Técnicas de marketing	28

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Establece as bases para a promoción do servizo de transporte utilizando técnicas de márketing.	SI

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Caracterizáronse as variables esenciais das políticas de márketing aplicadas ás particularidades de diversos tipos de servizos de transporte.
CA2.2 Seleccionáronse as variables de márketing-mix en función de diversos tipos de servizos de transporte e tipos de clientela.
CA2.3 Determináronse os medios e as accións para a promoción de distintos tipos de servizos de transporte.
CA2.4 Avaliáronse as vantaxes das accións de márketing directo aplicables.
CA2.5 Definíronse as variables e a información máis salientable dos servizos de transporte para a súa comercialización e promoción.
CA2.6 Analizáronse as diferenzas de diversos anuncios e promocións de servizos de transporte.
CA2.7 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes do anuncio ou a inserción de prestación de servizos de transporte en diversos medios publicitarios.
CA2.8 Definíronse accións de promoción directa da prestación de servizos de transporte.

4.2.e) Contidos

Contidos
Política de produtos: particularidades do servizo de transporte.
Elementos constitutivos do prezo de venda.
Políticas de comunicación no márketing de servizos.
Información da empresa na rede: web da empresa, intranet, correo electrónico, redes sociais, etc.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Planificación do proceso de venda	25

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Planifica o proceso de venda do servizo de transporte organizando a carteira de clientela e aplicando técnicas de venda.	SI

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA3.1 Identificáronse as características e as necesidades da clientela.
CA3.2 Organizouse a información obtida da clientela.
CA3.3 Determinouse a carteira de clientela obxectivo.
CA3.4 Determináronse as necesidades do departamento de vendas
CA3.5 Estableceuse o plan de vendas adaptado á necesidade de servizo e aos requisitos da clientela.
CA3.6 Planificouse o proceso de actuación na presentación a concursos de contratación.
CA3.7 Programouse o calendario e as condicións das actuacións comerciais.
CA3.8 Establecéronse os mecanismos de control para o seguimento do proceso de venda.
CA3.9 Utilizáronse aplicacións informáticas na xestión do proceso de venda.

4.3.e) Contidos

Contidos
Plans de venda.
Equipo de vendas: selección, formación e motivación. Oficina comercial.
Sistemas de xestión e tratamento da información: técnicas de arquivo, ficheiros mestres e bases de datos.

Contidos
Control dos procesos de venda: control de vendas e da clientela, e cadro de mando.
Programas informáticos de xestión do proceso de venda

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	Negociación e comunicación do servizo	28

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Programa a negociación do servizo de transporte, aplicando técnicas de comunicación e negociación, de acordo coa responsabilidade asignada.	SI

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA4.1 Establecéronse os parámetros para a elaboración dun orzamento de prestación de servizos.
CA4.2 Elaborouse un orzamento de prestación de servizo de transporte.
CA4.3 Caracterizáronse a venda e a negociación.
CA4.4 Aplicáronse técnicas de comunicación no proceso de negociación coa clientela.
CA4.5 Aplicáronse técnicas e estratexias de negociación.
CA4.6 Diferenciáronse as fases do proceso de negociación da venda do servizo.
CA4.7 Determináronse as condicións da prestación do servizo de transporte de mercadorías ou viaxeiros.
CA4.8 Redactouse o contrato de prestación do servizo de transporte.

4.4.e) Contidos

Contidos
<p>Bases da comunicación.</p> <p>Comunicación na empresa.</p> <p>Comunicación verbal e non verbal.</p> <p>Comunicación escrita.</p> <p>Comunicación comercial.</p> <p>Proceso de negociación comercial na venda de servizos: preparación do proceso e as súas fases.</p> <p>Orzamento da prestación do servizo de transporte: elaboración</p> <p>Contrato de prestación do servizo de transporte: cláusulas mínimas; redacción do contrato.</p>

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	Consumidores	20

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Define as relacións coa clientela e coas persoas usuarias dos servizos de acordo con criterios de calidade, facendo o seguimento das operacións de transporte.	SI

4.5.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Valorouse a importancia da calidade na prestación do servizo para a empresa e as persoas usuarias.
CA1.2 Determináronse os factores que inflúen na valoración do servizo prestado á clientela e/ou ás persoas usuarias.

Criterios de avaliación
CA1.3 Establecéronse os criterios e os indicadores salientables para a prestación dun servizo de calidade no transporte.
CA1.4 Seguíronse os protocolos establecidos para o seguimento da prestación do servizo.
CA1.5 Detectáronse as incidencias producidas na prestación do servizo de transporte de mercadorías e/ou viaxeiros.
CA1.6 Aplicouse o tratamento axeitado na xestión das anomalías producidas.
CA1.7 Utilizáronse sistemas de información e comunicación na relación coa clientela.

4.5.e) Contidos

Contidos
Recoñecemento de necesidades da clientela e as persoas usuarias: fichas de clientes e xestión de CRM.
Aplicación de procedementos de calidade na atención á clientela.
Sistemas de xestión da calidade: xestión de anomalías e irregularidades.
Calidade na prestación do servizo de transporte: parámetros de calidade; procedementos de seguimento e control.

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	Reclamacións	32

4.6.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Resolve as reclamacións e as incidencias coa clientela e as persoas usuarias do servizo de transporte, respectando a normativa e a responsabilidade das partes.	SI

4.6.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Delimitáronse as funcións do departamento de atención á clientela en empresas.
CA2.2 Interpretouse a comunicación recibida por parte da clientela.
CA2.3 Distinguíronse os elementos da queixa ou reclamación.
CA2.4 Aplicáronse as fases que compoñen o plan interno de resolución de queixas e reclamacións.
CA2.5 Localizouse a información que cumpra subministrarlle á clientela.
CA2.6 Utilizáronse os documentos propios da xestión de consultas, queixas e reclamacións, utilizando medios electrónicos ou outras canles de comunicación.
CA2.7 Recoñeceuse a importancia da protección do consumidor.
CA2.8 Aplicouse a normativa en materia de consumo para a resolución da queixa ou reclamación.
CA2.9 Valoráronse os sistemas de mediación e arbitraje para a resolución de conflitos.

4.6.e) Contidos

Contidos
Atención á clientela. Departamento na empresa: protocolos internos. Reclamacións, queixas, suxestións e felicitacións.
Tratamento de incidencias e reclamacións. Xestión: plan interno e comunicación á clientela. Institucións e organismos de protección da poboación consumidora.
Reclamacións e denuncias: normativa. Documentación necesaria ou probas nunha reclamación. Tramitación e xestión.
Mediación e arbitraje. Xuntas arbitrais de transporte.

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

*O módulo de Comercialización do Transporte e a Loxística está dividido en 2 unidades formativas (UF) e seis unidades didácticas . As UF se deben impartir de xeito diferenciado xa que son certificables e teñen validez no eido da Comunidade Autónoma de Galicia, por este motivo, para superar positivamente este módulo profesional será necesario superar (obter unha nota de 5 ou superior) todas e cada unha das unidades didácticas que compoñen as 2 UF.

*Para ter unha avaliación positiva será necesario obter unha calificación de apto en todas e cada unha das unidades didácticas.

*Os procedementos de avaliación e cualificación que se aplicarán poderán ser:

a. Probas de coñecementos:

- i. Poden consistir en exames escritos con preguntas curtas e/ou a desenvolver, cuestionarios tipo test ou supostos prácticos.
- ii. Conterán instrucións de realización con indicación de tempos máximos para realízalas e a cualificación máxima por preguntas ou apartados.
- iii. Nos cuestionarios tipo test se indicará o número mínimo de preguntas que se deben contestar positivamente para acadar unha avaliación positiva. Se penalizan as preguntas mal contestadas.
- iv. Para os exames escritos con preguntas a desenvolver ou supostos prácticos empréganse modelos de solución (padróns) graduados 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.
- v. Unha proba de coñecementos non realizada inxustificadamente, suporá volvela realizar no período de actividades de recuperación correspondente.
- vi. Este tipo de probas serán combinadas.
- vii. En cada período de avaliación parcial este tipo de probas terá un peso do 70% da cualificación obtida.

b. Probas de produto e/ou desempeño:

- i. Poden consistir en traballos de investigación, memorias, fichas, plans, obxectos e defensas orais tanto en grupo como individuais.
- ii. Conterán indicacións/instrucións precisas sobre como presentalas, os formatos de presentación, o xeito de presentación (correo electrónico, aula virtual), de debe ser defendido, os prazos de presentación, as penalizacións por presentacións fóra de prazo e de como se cualificarán (niveis de logro e indicadores). Un produto non presentado inxustificadamente, implicará volvelo realizar no período de actividades de recuperación correspondente.
- iii. Cualifícanse con táboas de indicadores (rúbricas) con catro 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%).

- iv. Nas táboas de indicadores empregaranse os seguintes bloques: expresión escrita, ortografía, formato, presentación e creatividade, contido e desempeño.
- v. Se o produto que se pide trae asociada unha exposición oral (defensa) esta será avaliada coa súa correspondente táboa de indicadores que incluírán os seguintes bloques: linguaxe non verbal, linguaxe verbal, presentación e creatividade do apoio visual.
- vi. Este tipo de probas serán combinadas.
- vii. En cada período de avaliación este tipo de probas terá un peso do 30% da cualificación obtida.

* As probas valoraranse de 0 a 10 puntos.

* Para superar cada avaliación terase en conta o seguinte:

A nota da avaliación parcial será a nota media das unidades didácticas de cada avaliación.

* Para superar o módulo:

A NOTA FINAL do módulo será a media das notas obtidas nas distintas avaliacións.

Para superar o módulo é necesario ter unha nota mínima de 5 en todas as avaliacións.

Cando un alumno ou alumna teña unha ou varias avaliacións suspensas poderá recuperala na proba obxectiva final (obter unha nota mínima de 5 puntos sobre 10) .

Unha vez superadas as probas suspensas, adaptarase a nota trimestral correspondente e calcularase a nota final do módulo facendo a media aritmética das notas das avaliacións.

No caso de que algunha proba obxectiva non sexa superada o módulo quedará suspenso.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

1. As probas con cualificacións inferiores a 5 puntos deberán ser superadas nos períodos correspondentes para as actividades de recuperación que se establezan.
2. Se a nota da 1ª, 2ª ou 3ª avaliación é inferior a 5 puntos deberán ser recuperadas unicamente as probas de coñecemento ou de produtos e/ou desempeños que, individualmente, obtiveron unha cualificación inferior a 5 puntos.
3. As actividades de recuperación desenvolveranse no período de xuño aínda que durante o curso poderán establecerse para cada proba non superada, outros períodos de recuperación en datas anteriores. Trátase de que o alumnado aprenda dos propios erros e sexa capaz de corrixilos.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

1. O alumnado perde a avaliación continua cando ten un 10% de faltas de asistencia sen xustificar.
2. Elaborarase unha proba para cualificar as distintas unidades didácticas. Conterá instrucións de realización con indicación de tempos máximos para realizalas e a cualificación máxima por preguntas ou apartados. Consistirá nunha proba de coñecementos por escrito con dúas partes: un cuestionario tipo test e casos prácticos.
3. O alumnado non terá que examinarse das partes superadas antes da perda da avaliación continua. Ou sexa, estarán exentos de contestar aquelas partes da proba que conteña casos prácticos relacionados con esas partes superadas. Esta exención lle será comunicada individualmente ás persoas alumnas.
4. O cuestionario conterá o número suficiente de preguntas para poder avaliar as unidades didácticas do módulo. Deberán estar ben contestadas o 50% das preguntas do cuestionario para ter unha avaliación positiva nesta parte. As preguntas do cuestionario mal contestadas penalizan.
5. A parte de casos prácticos consistirá nun número suficiente deles que permita avaliar as unidades didácticas que serán corrixidos con táboas de indicadores con catro 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%).
6. O cuestionario tipo test ponderará un 50% e os casos prácticos un 50% da cualificación final da proba. Cada parte será avaliada sobre 10 puntos e non se dará a proba por superada se en cada parte non se obtén como mínimo 5 puntos sobre 10.

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

1. Se realizará seguimento da programación na aplicación informática. Mensualmente se dará conta na reunión de departamento preceptiva deste seguimento.
2. A avaliación da práctica docente realizarase unha reflexión sobre as competencias de programación, actividades de aula, avaliación e formación tendo en conta os seguintes indicadores de cada competencia:
 - a. Programación:
 - i. Planificación do traballo docente.
 - ii. Programación de unidades didácticas.
 - iii. Programación de actividades e tarefas.
 - iv. Tratamento da atención á diversidade e da transversalidade.
 - b. Actividades de aula:
 - i. Metodoloxía desenvolvida.

- ii. Motivación para a aprendizaxe.
 - iii. Potenciación da autonomía no proceso de ensino-aprendizaxe.
 - iv. Coordinación co resto do equipo docente.
 - v. O clima na aula e resolución de conflitos.
 - vi. Traballo en equipo.
 - vii. Actividades desenvolvidas variadas facendo un papel docente-guía.
 - viii. Utilización dos recursos do contexto para reforzar o proceso EA.
 - ix. Atención á diversidade.
 - x. Inclusión da transversalidade nas actividades.
- c. Avaliación:
- i. Instrumentos utilizados para facer a avaliación inicial e o seu rexistro.
 - ii. Instrumentos utilizados para a avaliación continua e o seu rexistro.
 - iii. Procedemento utilizado para a avaliación final.
 - iv. Coavaliación e autoavaliación, se proceden.
 - v. Desenvolvemento das actividades de recuperación.
 - vi. Información proporcionada sobre a avaliación e a cualificación.
- d. Formación:
- i. Formación desenvolvida formal.
 - ii. Formación desenvolvida non formal.
3. Na memoria do fin de curso se recollerán indicacións se fora o caso da autoavaliación anterior realizada.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Consistirá nunha presentación dos alumnos e na realización dunha proba inicial de coñecementos que servirá para valorar o nivel formativo do grupo. Posteriormente, en común co equipo docente farase unha valoración máis axustada na reunión de avaliación inicial.

Novamente e de forma continuada farase un seguimento do alumnado en colaboración co titor/a e outros membros da comunidade docente.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Para o alumnado que non responda adecuadamente as actividades programadas aplicaráselle as seguintes medidas en función das súas necesidades:

- Poderase plantexar recuperacións das partes non superadas antes do período de actividades de recuperación
- Tarefas de alumnado específicas de reforzo.
- Introducción de estratexias e ferramentas que reforcen as competencias clave, nas actividades deseñadas.
- Deseño de actividades secuenciadas que axuden a entender o que se pide.
- Coordinación co equipo docente para tratar o reforzo en competencias clave
- Medidas de adaptación curricular cando sexan necesarias e segundo o establecido na normativa vixente.

9. Aspectos transversais**9.a) Programación da educación en valores**

Tendo en conta o anterior no ámbito da familia profesional de Comercio e Marketing, trataranse as seguintes temáticas, de xeito transversal, tanto nas tarefas do profesorado como do alumnado:

1. Valores democráticos e mellora da cohesión social.
2. Loita contra a pobreza e contribución ao desenvolvemento humano.
3. Dereitos Humanos.
4. Protección das minorías e do colectivo LGTBIQ
5. Dereitos laborais.
6. Respecto das condicións de competencia.
7. Transferencia de tecnoloxía: respecto licenzas e patentes.
8. Preservación do Medio Ambiente. A sostenibilidade.
9. Promoción da igualdade de xénero.
10. Reforzo do respecto dos Dereitos Fundamentais. A protección de datos persoais.
11. Deontoloxía profesional.
12. Identidade dixital: netetiqueta.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

As actividades complementarias e extraescolares serán as acordadas no Departamento.

10. Outros apartados

10.1) IDIOMA

Este módulo profesional impartirase en castelán.

10.2) AULA VIRTUAL

1. Este módulo conta cunha aula virtual na plataforma Moodle do IES A Guía, na categoría de TRANSPORTE E LOXÍSTICA. O alumnado, unha vez que teña un usuario na plataforma, poderá automatricularse mediante unha chave de automatriculación que lle será dada nas presentacións ou primeiros días de curso.