



Escuelas Profesionales de la Sagrada Familia - ICET

C/ Banda del Mar, 1 "El Palo" – 29018 Málaga
Telf.: 952 29 05 00 – Fax: 952 29 49 67 – E-mail: malaga@safa.edu
<http://malaga.safa.edu>



Ciclo Formativo de Grado Medio

Técnico en Actividades Comerciales

Duración: 2.000 horas

Real Decreto 1688/2011 de 18 de noviembre
Orden de 28 de julio de 2015

**Resultados de aprendizaje, Contenidos y Criterios de Evaluación
de los diferentes módulos**

Resultados de aprendizaje

- Planifica las tareas diarias necesarias para realizar las operaciones y flujos de mercancías del almacén, optimizando los recursos disponibles.
- Aplica técnicas de recepción y disposición de mercancías en el almacén, controlando los tiempos de manipulación y las condiciones de almacenamiento en función de las características de la mercancía.
- Determina las condiciones de preparación de pedidos y la expedición de las mercancías del almacén, optimizando tiempos y recursos de acuerdo con la normativa vigente en materia de manipulación y transporte.
- Aplica técnicas de gestión de stocks de mercancías en el almacén, analizando parámetros de control y realizando inventarios.
- Programa las actividades diarias del personal del almacén, garantizando el desarrollo efectivo y eficaz de las actividades del almacén.
- Aplica la normativa de seguridad e higiene en las operaciones de almacén mediante procedimientos de previsión de accidentes laborales.

Contenidos

Unidad didáctica 1: La logística comercial y el almacenaje.

Unidad didáctica 2: El almacén.

Unidad didáctica 3: Equipos de manipulación y sistemas de almacenamiento.

Unidad didáctica 4: Recepción y ubicación de mercancías.

Unidad didáctica 5: Gestión de stocks.

Unidad didáctica 6: Valoración de existencias e inventario.

Unidad didáctica 7: Envases y embalajes.

Unidad didáctica 8: La expedición y el transporte de mercancías

Unidad didáctica 9: Seguridad e higiene en el almacén.

Criterios de Evaluación

Los criterios a tener en cuenta para aprobar este módulo profesional los podemos clasificar en tres bloques:

A) **Contenidos: 70%.** Para superar y aprobar esta materia el alumno/a habrá de demostrar haber adquirido los contenidos exigidos en la programación del módulo. Para ello se programarán pruebas teórico-prácticas, a través de las cuales se evaluará el nivel de conocimientos de cada alumno/a, teniendo en cuenta que en cada una de las pruebas realizadas debe haber obtenido una calificación mínima de 4 (se hace media a partir de 4).

B) **Actividades: 15%.** Se valorará el cuaderno de actividades, ejercicios, trabajos y actividades de clase en los que se tendrá en cuenta la buena presentación, limpieza, claridad, y puntualidad en la entrega de los mismos.

C) **Actitud: 15%.** Se valorará mediante:

- La asistencia regular y puntual (**10%**). Si las faltas injustificadas igualan o superan el 15% de las horas trimestrales del módulo, se le restará 1 punto en la calificación. Si las faltas no llegan a dicho porcentaje, se le aplicará el prorrateo correspondiente.
- Interés y participación en clase (**5%**). Se tendrá en cuenta la observación continua y directa del esfuerzo individual y las preguntas realizadas al alumno/a en clase, así como el mantenimiento de una conducta adecuada.

La calificación de cada evaluación será el resultado de la suma de los tres apartados anteriores. Para superar cada una de las evaluaciones será requisito mínimo tener una calificación igual o superior a 5 puntos.

Se realizará una recuperación durante el curso para aquellos alumnos que:

- No se han presentado a la primera convocatoria.
- Tienen que recuperar la materia por no alcanzar el nivel exigido.
- Quieran subir nota.

En caso de no aprobar en esta segunda convocatoria tendrán que realizarla al final del curso en la convocatoria ordinaria. Si algún alumno falta de manera justificada al examen, tendrá derecho a realizarlo en la recuperación y si falta a esta recuperación, la realizará en la convocatoria ordinaria (salvo que el profesor de manera excepcional considere otra cosa).

Resultados de aprendizaje

- Organiza la superficie comercial, aplicando técnicas de optimización de espacios y criterios de seguridad e higiene.
- Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones de seguridad y normativa vigente.
- Realiza trabajos de decoración, señalética, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.
- Realiza los escaparates adecuados a las características esenciales de los establecimientos y cuida los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.
- Determina acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y para la captación y fidelización de clientes.
- Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos.

Contenidos

Unidad 1: La distribución comercial y el consumidor
Unidad 2: Las Políticas de comunicación
Unidad 3: Elementos exteriores del punto de venta. El escaparate
Unidad 4: Técnicas de escaparatismo
Unidad 5: El montaje del escaparate
Unidad 6: Organización de la superficie comercial
Unidad 7: El surtido
Unidad 8: El lineal
Unidad 9: Análisis de las acciones del Merchandising
Unidad 10: La publicidad en el lugar de Venta
Unidad 11: Las promociones de ventas
Unidad 12: Las relaciones públicas

Criterios de Evaluación

Para superar y aprobar esta materia el alumno/a habrá de demostrar haber adquirido los conocimientos exigidos en la programación de la asignatura; haber realizado los ejercicios, tareas y proyectos correspondientes y tener una actitud positiva ante la materia y el proceso de aprendizaje.

A tal efecto para calcular la nota de evaluación, se procederá de la siguiente forma:

1.- Contenidos (70%).

Desarrollo de pruebas teórico/prácticas a través de las cuáles se evaluará el nivel de conocimientos obtenidos por los alumnos. Este apartado se ponderará con el 70%, teniendo en cuenta que en cada una de las pruebas realizadas debe de haber obtenido una calificación mínima de 4 (se hace media a partir de 4).

2.- Actividades (15%).

Se valorará mediante:

Actividades de clase, ejercicios, trabajos en clase, preguntas de clase, actividades de ampliación, trabajos cooperativos, etc. Para lo cuál se tendrá en cuenta la buena presentación, claridad, limpieza, puntualidad en la entrega, etc.

La ponderación de este apartado a efectos de calificación en la nota será de 15%.

3.- Actitud (15%).

Se valorará mediante la asistencia regular y puntual a clase (10%) e interés y participación en clase (5%).

- Si se falta de forma injustificada a más del 15% de las horas totales de cada trimestre, se penalizará con un punto negativo. Si las faltas no superan el % señalado, se le aplicara una reducción que

- será proporcional a las faltas cometidas, con lo cuál la ponderación será del 10%.
- Se tendrá en cuenta el interés y participación en clase, mediante la observación continúa y directa del esfuerzo individual, preguntas del alumno/a. Este apartado se ponderará con el 5%.

La nota de cada evaluación será el resultado de aplicar los correspondientes porcentajes, es decir 70% para los contenidos, 15% para las actividades y 15% para la asistencia y actitud.

Se realizará una recuperación para aquellos alumnos que:

- No se has presentado a la primera convocatoria
- Tienen que recuperar por no alcanzar el nivel exigido
- Quieran subir nota

En caso de no aprobar en esta segunda convocatoria(recuperación) el alumno lo hará en la convocatoria ordinaria de final de curso



Resultados de Aprendizaje

- Identifica los tipos de consumidores, diferenciando el consumidor final y particular y el industrial u organizacional
- Define las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores y vendedoras analizando las necesidades de formación, motivación y remuneración del equipo de venta
- Organiza el proceso de venta, definiendo las líneas de actuación del vendedor o vendedora, de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas
- Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa
- Formaliza los contratos de compraventa y otros afines, analizando las cláusulas mas habituales de acuerdo con la normativa vigente
- Gestiona la documentación comercial y de pago/cobro de las operaciones de compra venta, cumplimentando los documentos necesarios
- Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta

Contenidos

- Tema 1.- La decisión de compra del consumidor
- Tema 2.- El vendedor
- Tema 3.- Comunicación y técnica de venta
- Tema 4.- Departamento de venta. Equipos de venta
- Tema 5.- Desarrollo de la venta
- Tema 6.- Contrato de compraventa y afines
- Tema 7.- Documentos de formalización de cobro y pago I
- Tema 8.- Documentos de formalización de cobro y pago II: pago aplazado
- Tema 9.- Determinación precio de venta
- Tema 10.- Interés y descuento en las operaciones comerciales

Criterios de Evaluación

Para superar y aprobar esta materia el alumno/a habrá de demostrar haber adquirido los conocimientos exigidos en la programación de la asignatura (mediante prueba objetiva) haber realizado los ejercicios, tareas y proyectos correspondientes y tener una actitud positiva ante la materia y el proceso de aprendizaje.

Para superar la evaluación se deberá presentar todos los ejercicios y trabajos completos valorándose la buena presentación, redacción y claridad de los mismos.

A tal efecto, para calcular la nota de la evaluación se procederá de la siguiente forma:

1.-Contenidos: Desarrollo de pruebas escritas para determinar el nivel mínimo exigido de conocimientos, ponderándose la calificación con el **75%**, teniendo en cuenta que en cada una de las pruebas realizadas debe haber obtenido una calificación mínima de 4 (se hace media a partir de 4).

2.-Actividades: Se valorará mediante:

Actividades de clase: Ejercicios, cuaderno, trabajos, actividades de ampliación etc para lo cuál se tendrá en cuenta la buena presentación, claridad, limpieza, puntualidad en la entrega: La ponderación de este apartado será un **10%**

3.- Actitud. Se valorará mediante la asistencia regular y puntual a clase. Si se falta de forma injustificada a mas del 15% de las horas totales de cada trimestre, se penalizará con un punto negativo. Si las faltas no superan el porcentaje señalado se le aplicará una reducción que será proporcional a las faltas cometidas, con lo cuál la ponderación será del 10%. También se tendrá en cuenta el interés y participación en clase, mediante la observación continua y directa del esfuerzo individual, preguntas del alumno/a. Este apartado se ponderará con el **5%**

La nota de cada evaluación será el resultado de aplicar los correspondientes porcentajes, es decir el 75% para los contenidos, 10% para actividades y el 15% para la asistencia y actitud.

Se realizará una recuperación para aquellos alumnos que.

- No se han presentado a la primera convocatoria
- Tienen que recuperar por no alcanzar el nivel exigido
- Quieran subir nota

En casa de no aprobar la recuperación, lo hará en la convocatoria ordinaria

Resultados de aprendizaje

- Identifica el concepto de marketing y su utilidad en la actividad comercial, analizando sus principales funciones en las empresas y organizaciones.
- Caracteriza el mercado y el entorno de la empresa, analizando los principales factores que los conforman y su influencia en la aplicación de las acciones de marketing.
- Determina el proceso de investigación comercial y el sistema de información de marketing, analizando las técnicas y los procedimientos aplicables para su desarrollo.
- Define las políticas aplicables al producto o servicio, adecuándolo a las necesidades y perfil de los clientes y a las tendencias del mercado.
- Determina el método de fijación del precio de venta del producto/servicio, teniendo en cuenta los costes, el margen comercial, los precios de la competencia, la percepción de valor del cliente y otros factores que influyen en el precio.
- Selecciona la forma y el canal de distribución del producto o línea de productos, considerando los tipos de intermediarios/as que intervienen y las funciones que desarrollan.
- Identifica las acciones y técnicas que integran la política de comunicación de la empresa u organización, analizando las funciones de cada una de ellas.
- Secuencia el proceso de planificación comercial, identificando las fases o etapas del plan de marketing.

Contenidos

Unidad 1: Introducción al marketing.

Unidad 2: El mercado.

Unidad 3: El comportamiento del consumidor.

Unidad 4: La investigación comercial.

Unidad 5: El producto.

Unidad 6: El precio.

Unidad 7: La distribución.

Unidad 8: La comunicación comercial.

Unidad 9: El plan de marketing.

Criterios de Evaluación

Los criterios a tener en cuenta para aprobar este módulo profesional los podemos clasificar en tres bloques:

A) **Contenidos: 70%**. Para superar y aprobar esta materia el alumno/a habrá de demostrar haber adquirido los contenidos exigidos en la programación del módulo. Para ello se programarán pruebas teórico-prácticas, a través de las cuales se evaluará el nivel de conocimientos de cada alumno/a, teniendo en cuenta que en cada una de las pruebas realizadas debe haber obtenido una calificación mínima de 4 (se hace media a partir de 4).

B) **Actividades: 15%**. Se valorará el cuaderno de actividades, ejercicios, trabajos y actividades de clase en los que se tendrá en cuenta la buena presentación, limpieza, claridad, y puntualidad en la entrega de los mismos.

C) **Actitud: 15%**. Se valorará mediante:

- La asistencia regular y puntual (**10%**). Si las faltas injustificadas igualan o superan el 15% de las horas trimestrales del módulo, se le restará 1 punto en la calificación. Si las faltas no llegan a dicho porcentaje, se le aplicará el prorrateo correspondiente.
- Interés y participación en clase (**5%**). Se tendrá en cuenta la observación continua y directa del esfuerzo individual y las preguntas realizadas al alumno/a en clase, así como el mantenimiento de una conducta adecuada.

La calificación de cada evaluación será el resultado de la suma de los tres apartados anteriores. Para superar cada una de las evaluaciones será requisito mínimo tener una calificación igual o superior a 5 puntos.

Se realizará una recuperación durante el curso para aquellos alumnos que:

- No se han presentado a la primera convocatoria.
- Tienen que recuperar la materia por no alcanzar el nivel exigido.
- Quieran subir nota.

En caso de no aprobar en esta segunda convocatoria tendrán que realizarla al final del curso en la convocatoria ordinaria. Si algún alumno falta de manera justificada al examen, tendrá derecho a realizarlo en la recuperación y si falta a esta recuperación, la realizará en la convocatoria ordinaria (salvo que el profesor de manera excepcional considere otra cosa).

Capacidades Terminales

- Establecer un clima de relación y colaboración con el entorno, valorando la comunicación como uno de los aspectos más esenciales de la profesión.
- Desarrollar la iniciativa, el sentido de la responsabilidad, la identidad y la madurez profesional que permiten mejorar la calidad de trabajo y motivar hacia el perfeccionamiento profesional.
- Valorar la incidencia de las nuevas tecnologías de comunicación y transmisión de la información en los procesos administrativos y de gestión en la empresa.
- Utilizar los recursos del sistema realizando funciones de usuario sobre el sistema operativo.
- Adquirir los conocimientos básicos de la informática y de los procedimientos que definen las estructuras lógicas de esta disciplina.
- Utilizar el conocimiento informático para seleccionar, recuperar, transformar, analizar, transmitir, crear y presentar la información.
- Capacitarlos para descubrir los valores y contravalores que hay en el mundo que les rodea.
- Despertar un espíritu crítico frente a las estructuras sociales, los medios de comunicación, situaciones de injusticias, etc.
- Insistir en la necesidad de un esfuerzo permanente en el trabajo personal como medio de autorrealización y de proyección en la vida social.
- Formar personas que se solidaricen con las causas y movimientos justos, sabiendo discernir los auténticos de los que ocultan intereses.
- Formar hombres decididos a colaborar en la mejora o implantación de estructuras justas a todos los niveles sociales (familia, escuela, empresa, municipio, región, Estado, etc.), persuadidos de la relación que tienen las estructuras con el bienestar humano y con la paz que es siempre fruto de la justicia.
- Predisposición y esfuerzo para colaborar desde nuestros recursos en la integración de alumnos discapacitados y de etnias desfavorecidas. Facilitando, en todo momento, su inserción en nuestros centros educativos.

Contenidos

BLOQUE TEMÁTICO 1: PROCESADOR DE TEXTOS.

BLOQUE TEMÁTICO 2: HOJA DE CÁLCULO.

BLOQUE TEMÁTICO 3: BASES DE DATOS.

Criterios de Evaluación

Para valorar el aprendizaje de los alumnos en relación con el desarrollo y adquisición de las capacidades terminales, se realizarán pruebas objetivas de cada una de las unidades didácticas, con las correspondientes recuperaciones si dichas pruebas no son superadas.

Se realizarán actividades prácticas de las distintas unidades en las que se valorará la adecuación de los contenidos y la correcta interpretación de lo realizado.

La calificación será en función de las capacidades desarrolladas, siendo la valoración de 10 puntos repartidos en un 70% para las pruebas objetivas de las unidades didácticas, un 20% por los trabajos entregados y un 10% por la asistencia a clase. Para aprobar tendrá que alcanzarse la suma de 5 puntos.

Las faltas de asistencia se tendrán en cuenta como criterio negativo de evaluación, valorándose en función del número de estas.

Capacidades Terminales

- Escuchar y comprender información general y específica de textos orales adoptando una actitud respetuosa y de cooperación.
- Expresarse e interactuar en situaciones habituales de comunicación de forma comprensible y con cierta autonomía.
- Leer y comprender textos diversos de un nivel adecuado a sus capacidades y utilizar la lectura como fuente de placer y de enriquecimiento.
- Escribir textos sencillos con finalidades diversas.
- Utilizar la gramática y la ortografía de forma correcta.
- Apreciar la lengua extranjera como instrumento de acceso a la información y como medio de comunicación evitando cualquier tipo de discriminación.
- Apreciar, valorar, estudiar y utilizar expresiones / vocabulario relacionados con el mundo comercial.

Contenidos

Unit 1: Present simple. Numbers. Vocabulary: business
Unit 2: Present simple. Numbers and Time. E-mails
Unit 3: there is/are. Have got. Prepositions. Telephoning
Unit 4: Past Simple: regular and irregular verbs. International travels.
Unit 5: Countable and uncountable nouns. Adjectives
Unit 6: Comparative and superlative adjectives. Dates and prepositions
Unit 7: Present Continuous. Working life. Graphs and charts
Unit 8: Modals. Describing figures
Unit 9: will and going to. Dealing with complaints
Unit 10: Past simple and Present Perfect. Taking messages

Criterios de Evaluación

Para evaluar el aprendizaje de los alumnos se valorarán los siguientes factores:

- Trabajo en clase y libro de lectura: 20%
- Controles escritos de las diferentes unidades: 70%
- Asistencia: 10%

Para superar y aprobar esta materia el alumno/a habrá de demostrar haber adquirido los conocimientos exigidos en la programación de la asignatura; haber realizado los ejercicios, tareas y proyectos correspondientes y tener una actitud positiva ante la materia y el proceso de aprendizaje.

Para esta asignatura se aplicará **evaluación continua**, lo cual implica que el alumno que apruebe el último control de cada trimestre aprobará consecuentemente los anteriores controles del mismo trimestre. De igual forma, el hecho de aprobar un trimestre supone aprobar los anteriores. Con respecto al tercer trimestre, el alumno que apruebe el último control implica aprobar todo lo anterior. No obstante, la nota final en este apartado de controles saldrá de la nota obtenida en el último control más 0,5 puntos por cada uno de las evaluaciones anteriores superadas en la fecha correspondiente y reflejadas en el boletín de notas de cada evaluación. Además, habrá un examen final anual para poder recuperar el 70 % relativo a los contenidos. A este examen se presentará obligatoriamente aquel alumno que esté suspenso y voluntariamente aquel alumno que quiera subir nota.

Actividades del libro de lectura : será obligatorio entregarlo para todos los alumnos y habrá un mínimo de un trabajo al trimestre.

Trabajo en clase : en este apartado se valorarán los siguientes aspectos:

- realización de tareas correctamente
- ofrecimiento como voluntario en las sesiones de corrección grupales,

Asistencia (10%):

En este apartado se valorará trimestralmente la asistencia diaria del alumno a las clases de la siguiente forma:

- hasta tres faltas no justificadas: 1 punto.
- cuatro o más faltas no justificadas: 0 puntos.

Si la nota resultante de aplicar los cuatro criterios de calificación expuestos anteriormente es mayor o igual a 5 sobre 10 se entiende como evaluación aprobada.



Capacidades Terminales

- Interpretar el marco legal del trabajo y distinguir los derechos y obligaciones que se derivan de las relaciones laborales.
- Precisar las principales modalidades de contratación laboral, así como las prestaciones de la Seguridad social.
- Detectar las situaciones de riesgo más habituales en el ámbito laboral que pueden afectar a su salud y aplicar las medidas de protección y prevención correspondientes.
- Diferenciar las formas y procedimientos de inserción en la realidad laboral como trabajador por cuenta ajena o por cuenta propia.
- Orientarse en el mercado de trabajo, identificando sus propias capacidades e intereses y el itinerario profesional más idóneo.

Contenidos

- Unidad 1: El derecho del Trabajo
- Unidad 2: El contrato de trabajo y las modalidades de contratación.
- Unidad 3: La jornada laboral y su retribución.
- Unidad 4: El recibo de salarios: la nómina
- Unidad 5: Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo
- Unidad 6: El sistema de la Seguridad Social
- Unidad 7: Participación de los trabajadores en la empresa.
- Unidad 8: Medidas de prevención y protección. El Plan de autoprotección.
- Unidad 9: Búsqueda activa de empleo.
- Unidad 10: Selección de personal.

Criterios de Evaluación

Para superar y aprobar esta materia el alumno/a habrá de demostrar haber adquirido los conocimientos exigidos en la programación de la asignatura (mediante pruebas objetivas); haber realizado los ejercicios, tareas y proyectos correspondientes y tener una actitud positiva ante la materia y el proceso de aprendizaje.

Para superar la evaluación se deberá presentar todos los ejercicios y trabajos completos valorándose la buena presentación, redacción y claridad de los mismos.

La ponderación a aplicar:

Contenidos: 70% (pruebas objetivas)

Actividades: 20%

Actitud: 10%. Se valorará mediante:

- Actividades de clase: preguntas al grupo o alumno/a en el aula, cuaderno de actividades.
- Interés y participación en clase , observando el esfuerzo individual.
- Asistencia regular y puntual, las faltas de asistencia se tendrán en cuenta como criterio negativo de evaluación, en función del número de las mismas.

A efecto de superar los Contenidos no se podrá compensar ninguna nota inferior a 4

Módulo: **Ética Profesional**. Duración 32 h.

Objetivos

- Reconocer la dimensión moral de la vida humana, comprendiendo los rasgos específicos que la fundamentan y valorando su importancia en la formación de la propia personalidad.
- Potenciar la construcción de un juicio moral autónomo y una acción moral coherente con el mismo, vertebrando pensamiento y acción sobre el desarrollo de la tolerancia, la solidaridad y las estrategias de cooperación.
- Conocer y apreciar la propia profesión en cuanto a su contribución no sólo a los fines específicos propios de su actividad, sino a la vida humana en su conjunto en las condiciones históricas, materiales y sociales en las que se desarrolla la correspondiente actividad profesional.
- Reconocer y valorar al cliente de los servicios profesionales como persona cuyas opiniones, convicciones y derechos deben ser respetados, que debe ser cumplidamente informado, y que debe dar su consentimiento para que el profesional pueda actuar.
- Apreciar la participación activa y solidaria en la vida empresarial y en la vida colectiva, mediante la elaboración de propuestas e hipótesis de justicia social, favoreciendo el desarrollo de un compromiso ético efectivo que contribuya a la eliminación de prejuicios y discriminaciones de cualquier clase.

Contenidos

Tema 1. Introducción: Acercándonos a la Ética.

Tema 2. El sujeto ético.

Tema 3. El principio de beneficencia.

Tema 4. El principio de autonomía.

Tema 5. El principio de justicia.

Criterios de Evaluación

- Para valorar el aprendizaje en relación con los objetivos de la materia, los alumnos realizarán las actividades recogidas en los apuntes y otras propuestas por el profesor, y se valorará el desarrollo y la construcción de un juicio moral autónomo a través de distintos comentarios éticos. Dichas actividades podrán reforzarse en algún caso con trabajos monográficos y pruebas objetivas.
- Por las características de esta materia se tendrán en cuenta de manera especial: la asistencia a clase, la puntualidad, la participación individual y en grupo, el afán por aprender y superarse, la buena presentación, la actitud de escucha, la aceptación del otro, el respeto, la responsabilidad, la honestidad, la solidaridad... actitudes importantes para formar un buen profesional.

Criterios de evaluación : tener una libreta por grupos de 3 o 4 alumnos. Se valorará el 50% la libreta, 20% examen, 10 % asistencia y 20 % actitud.

Más de 4 faltas sin justificar 0 puntos

Menos de 4 faltas sin justificar 1 punto

Mal comportamiento en clase 0 puntos

Buen comportamiento en clase 1 punto

Muy buen comportamiento y participación 2 puntos.