



Pla docent Curs 2021/2022

Departament de Comerç i Màrqueting

Nom del Cicle Formatiu: CFGS de Comerç Internacional

Curs: 2ⁿ

Mòdul Professional MP14: PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

Durada: 66 hores.

Unitats Formatives:

UF1: Projecte de Comerç Internacional + (66 hores lectives)

Professorat: Nuria Espín Gallardo

1. HORARI DEL MÒDUL

Dilluns de 16:50h a 17:45h i de 18:15h a 19:10h

2. RESULTATS D'APRENTATGE (s/Normativa vigent: Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el Título de Técnico Superior en Comercio Internacional).

a) Resultats d'aprenentatge:

1. Analitza les necessitats d'exportació d'un producte o servei determinat, relacionant-los amb projectes d'exportació viables.

1.1 Classifica les empreses en funció del tipus de producte o servei que ofereixen i la seva capacitat, real o potencial, exportadora.

1.2. Tria un producte determinat per al dur a terme el projecte d'exportació i recull informació sobre empreses que el fabriquen, comercialitzen i/o exporten/importen.

1.3 Descriu les característiques del producte o servei en relació a les condicions per a la seva exportació o importació.

1.4 Classifica el producte o servei en referència a la seva exportació.

1.5 Valora les oportunitats de negoci en relació al producte o servei.

1.6 Selecciona diferents mercats de tercers països i analitza les oportunitats d'entrada del producte o servei.

1.7 Dissenya i realitza els processos d'investigació de mercats en els diferents països.

1.8 Identifica la normativa legal vigent, tant al país d'origen com al país de destinació, en relació al producte o servei exportat.

1.9 Identifica dispositius de recolzament a l'exportació i possibles ajuts o subvencions a l'exportació del producte o servei.

2. Dissenya un projecte d'exportació del producte o servei, desenvolupant les fases que el componen.

2.1 Estableix un sistema d'informació eficaç per a la presa de decisions respecte al projecte d'exportació.

2.2 Analitza i avalua les dades obtingudes.

2.3 Elegeix, entre els països seleccionats, el país destinació de l'exportació (i el d'importació, si és el cas) argumentant la decisió.

2.4 Defineix la segmentació i el posicionament del producte o servei, justificant els criteris aplicats.

2.5 Determina la política de preus, tarifes i divisa per al producte o servei en el mercat de destinació.

2.6 Estableix el canal de distribució del producte.

2.7 Determina les accions de comunicació per al producte o servei, i mercat.

2.8 Analitza la viabilitat econòmica del projecte.

3. Planifica i gestiona l'execució del projecte d'exportació (o exportació i importació), determinant el pla d'intervenció i la documentació associada.

3.1 Programa les accions màrqueting relacionades amb l'exportació.



- 3.2 Determina els marges de negociació per al tancament del contracte de compravenda.
- 3.3 Estableix els acords sobre el preu i les condicions de la compravenda i transmissió dels riscos.
- 3.4 Selecciona el mitjà de transport per a l'exportació, si és el cas, i gestiona el servei de transport.
- 3.5 Determina els elements que garanteixin la integritat del producte o servei.
- 3.6 Programa els processos de compra, producció i gestió de tràmits per a garantir l'expedició del producte o servei.
- 3.7 Formalitza i gestiona els contractes i la documentació comercial i financera de l'operació d'exportació, i dels serveis inherents.
- 3.8 Tramita el pagament i, si és el cas, el finançament de l'operació.
4. Defineix els procediments per al seguiment i control en l'execució del projecte d'exportació (o exportació i importació), justificant la selecció de variables i instruments emprats.
- 4.1 Determina les fases del procés i les dates clau amb els requisits que cal complir.
- 4.2 Preveu les possibles incidències i estableix alternatives.
- 4.3 Comprova l'acompliment del terminis de lliurament del producte o servei, i de lliurament de la documentació.
- 4.4 Estableix i executa els controls en la realització dels tràmits necessaris per a l'exportació.
- 4.5 Estableix i executa les comprovacions necessàries per a garantir la correcció de la documentació comercial i financera.
- 4.6 Estableix indicadors de qualitat que permetin avaluar la satisfacció del client.
- 4.7 Estableix un sistema per a garantir, si és el cas, l'acompliment del plec de condicions del projecte d'exportació.

b) Continguts

1. Brainstorming. Cerca d'un producte o servei per a ser exportat a un país no comunitari i estudi de la seva viabilitat.
2. Justificació del projecte i presentació de proposta.
3. Anàlisi extern del mercat a exportar. País escollit.
4. Anàlisi extern i intern de l'empresa: competidors, productes, preus, quota de mercat, anàlisi DAFO.
5. Anàlisi del producte a exportar. Segmentació i el posicionament del producte o servei. Política de preus del producte o servei en el mercat de destinació.
6. Objectius quantitatius i qualitatius: Forma d'entrada al país escollit, finançament, objectius de vendes, beneficis, notorietat de marca, posicionament, etc.
7. Estratègies per a l'exportació: Anàlisi de la viabilitat econòmica del projecte, finançament i mètodes de pagament, gestió administrativa duanera, etc.
8. Establiment del canal de distribució del producte i els mitjans de transport a utilitzar.
9. Disseny de les accions de màrqueting i comunicació per al producte o servei, i mercat.
10. Full de ruta del projecte. Procediments per al seguiment i control en l'execució del projecte d'exportació.
11. Conclusions.

3. TEMPORITZACIÓ

El mòdul disposa de **66 hores lectives** al llarg del cicle, que es faran de forma híbrida (presencial (sessions de 55 minuts) i telemàtica (10 minuts setmanals). Les unitats formatives s'impartiran seguint el calendari següent:

UNITAT FORMATIVA	HORES LECTIVES	DATA INICI	DATA FINALITZACIÓ
UF1	66 hores	20/09/2021	18/05/2021



4. METODOLOGIA DOCENT

El mòdul de projecte del cicle formatiu de grau superior (CFGS) de comerç internacional (COI) té per objectiu valorar els coneixements, competències (professionals, personals i socials) i els continguts adquirits al llarg del CFGS.

A través de la realització d'un projecte d'exportació sobre l'obertura d'un nou mercat per un producte existent o nou a un tercer país que no sigui intracomunitari, es valora la capacitat de l'alumne per desenvolupar una activitat professional en l'àmbit del comerç internacional. Aquest producte no podrà ser ni oli, ni vi, ni pernil.

L'alumne a més de posar en pràctica els coneixements adquirits al llarg del cicle tot desenvolupant un projecte d'exportació, demostrarà les seves habilitats de treball en equip i assumirà responsabilitat i autonomia envers el grup i el projecte.

El projecte es realitzarà en grups d'entre dos i quatre alumnes, i serà tutoritzat per Nuria Espín, professora del CFGS de Comerç Internacional. No es poden realitzar projectes individuals.

Els alumnes presentaran una proposta de composició del grup, que haurà de ser validat per la tutora del projecte.

Els estudiants que hagin suspès el projecte en anys acadèmics anteriors, hauran de triar un nou producte i un nou país pel nou projecte. En tot cas, la tutora té l'última paraula sobre l'aprovació de les propostes de projecte.

Activitats pràctiques:

- El professor proporcionarà a l'alumne el guió de la pràctica a realitzar.
- En acabar la pràctica els alumnes confeccionaran la memòria del treball realitzat segons les orientacions donades.

Les classes presencials es complementaran amb activitats, vídeos, presentacions, etc. de forma telemàtica (per garantir el total d'hores del mòdul) utilitzant el Moodle o el GoogleClassroom. Per un correcte seguiment de les classes, cal seguir també les instruccions del tauler de l'aula al Moodle o GoogleClassroom i connectar-se de forma regular.

En cas de no poder-se garantir la presencialitat del grup (per confinament o aïllament), les classes es faran en línia, adaptant el seu contingut a les eines virtuals dins del marc horari del cicle. La plataforma que s'utilitzarà preferentment per fer les videoconferències serà el GoogleMeet. Durant les connexions, l'alumnat haurà de fer un seguiment actiu de la classe, amb la càmera connectada.

5. CRITERIS PER A L'AVALUACIÓ

- L'avaluació d'aquest mòdul professional constarà de:
- Una avaluació **continuada** amb 6 lliuraments d'activitats dins de la unitat formativa tenint com a referència els respectius resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació + **lliurament del projecte complet+ presentació i defensa oral del projecte davant del tribunal:**



- Nota del tutor (70% de la nota final)
- 6 lliuraments durant el curs 50% (nota mitjana mínima 5)
- Projecte complet, revisat i corregit 50% (nota mínima 5)
- Nota del Tribunal (30% de la nota final)

● En les diferents activitats es valoraran les capacitats claus: autonomia, innovació, organització del treball, responsabilitat, relació interpersonal, treball en equip i resolució de problemes.

● En la defensa davant del tribunal es valoraran:

Recursos utilitzats de suport a la presentació.
Valoració de l'objectiu del projecte i conclusió.
Valoració del domini del tema.
Llenguatge verbal.
Temps (15 minuts).

● La **qualificació final del mòdul** resulta de fer una mitjana ponderada de les hores de cadascuna de les unitats formatives de les que consta el mòdul, segons la fórmula següent:

$$\text{Qualificació MP14} = \text{UF1} * 100\%$$

Les classes són presencials i, per tant **d'assistència obligatòria**. L'alumnat haurà de justificar de manera adequada la seva absència amb un document oficial amb les dades adients i el segell corresponent. Es considera falta justificada aquella que s'acrediti amb un document oficial amb l'hora d'entrada i sortida, com en qualsevol normativa laboral: certificats mèdics, de l'empresa on es treballa, d'acompanyament a un familiar fins a segon grau, d'assistència mèdica etc...

La connexió i participació en les videoconferències són obligatòries i/o avaluables.

Si l'alumne falta més del 20% de les hores totals de la UF perdrà el dret a l'avaluació continuada per aquella unitat formativa i s'haurà de presentar a la segona convocatòria, si vol superar la UF.

6. CONVOCATÒRIES/RECUPERACIONS

L'alumnat pot ser avaluat d'una unitat formativa, com a màxim, en quatre convocatòries, **dues per matrícula**.

Primera convocatòria

Correspon a la convocatòria ordinària dins el procés d'avaluació continuada en el desenvolupament de cada unitat formativa.

L'alumne/a que tingui pendents treballs d'alguna unitat formativa podrà **recuperar-la dins dels 15 dies posteriors a la data de finalització de la UF**, sempre que la part pendent no superi el 50% del total de la UF.



Segona convocatòria

En cas de no superar alguna de les unitats formatives durant el període de la primera convocatòria, **es podrà superar en una segona convocatòria**. La segona convocatòria es desenvoluparà a final de curs, durant el **mes de Juny**, seguint el calendari establert pel centre. **Constarà del lliurament de les activitats que el professorat consideri + exposició oral del projecte**.

L'alumne/a que es presenti a la segona convocatòria ho farà de tota la UF. La presentació a aquesta segona convocatòria és **voluntària** i l'alumnat que no es presenti no perdrà la convocatòria a efectes del còmput màxim.

En cas de no aprovar en aquesta segona convocatòria, l'alumnat s'haurà de tornar a matricular de la unitat formativa corresponent.

7. BIBLIOGRAFIA BÀSICA (de consulta)

No hi ha llibre de text per aquest mòdul. No obstant això els alumnes poden consultar la bibliografia de la resta de Mòduls Professionals i els Recursos de l'Institut Obert de Catalunya, entre d'altres, per tal de dur a terme amb èxit el projecte d'exportació.

8. SORTIDES

El departament de Comerç i Màrqueting pot proposar sortides i activitats relacionades amb un o més mòduls professionals del cicle prèvia aprovació del Consell Escolar sempre que la situació ho permeti.

9. ALTRES CONSIDERACIONS

El Pla Docent podrà ser modificat en consideració a possibles eventualitats que puguin ocórrer en el transcurs del curs. Qualsevol modificació del Pla Docent serà degudament notificada a l'alumnat implicat.