

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

1. TEMPORALITZACIÓ I RELACIÓ D'UNITATS FORMATIVES I NUCLIS FORMATIUS

MP14: PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL (66 h)				
Unitats formatives	Hores min +HLLD	Durada	Data inici	Data final
UF1. PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL	264 h	264 h	12-09-2023	30-05-2024

Aquest mòdul no disposa d'hores de lliure disposició. Aquest mòdul correspon a 2n curs.

2. ESTRATÈGIES METODOLÒGIQUES I ORGANITZACIÓ DEL MÒDUL

El mòdul de projecte del cicle formatiu de grau superior (CFGS) de comerç internacional 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 (o d'importació) sobre l'obertura d'un nou mercat per un producte existent o nou a un tercer país que no sigui intracomunitari (o al mercat espanyol, en cas d'un projecte d'importació), es valora la capacitat de l'alumne per desenvolupar una activitat professional en l'àmbit del comerç internacional.

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 obligatòriament en grups de dos alumnes i serà tutoritzat per Alessandro Demurtas, professor del CFGS en Comerç Internacional. No es poden realitzar projectes individuals.

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, el tutor te la última paraula sobre l'aprovació de les propostes de projecte.

Els estudiants hauran de assistir, com mínim, al 80% de les classes. Els estudiants que no compleixin amb aquest requisit d'assistència no podran presentar el projecte durant aquest any acadèmic. El professor verificarà l'assistència dels estudiants al començament de la classe. Els estudiants que no estiguin presents a classe amb puntualitat tindran marcada la falta d'assistència. En qualsevol cas, no es permet canviar el dia de assistència a classe.

2.1. Distribució d'Unitats Formatives en el mòdul:

El mòdul està dividit en 1 unitat formativa al llarg del 2n curs del cicle.

Distribució del mòdul			
Curs	Unitats formatives	Hores totals	Hores setmanals
1r	UF1	264	12,5

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

2.2. Organització:

2n CURS

		SETMANES																																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
HORES	1	UF1 Projecte de Comerç Internacional																																

El projecte té una durada de 66 hores, de les quals un 50% d'hores són lectives (presencials) i l'altre 50% estan destinades a tutories individualitzades del grup amb el tutor de projecte.

El termini ordinari per a la realització del projecte de comerç internacional és durant el primer i segon trimestre corresponent al 2n curs acadèmic del CFGS de Comerç Internacional.

3. AVALUACIÓ DEL MÒDUL: CRITERIS

Per a superar el mòdul, l'alumne haurà de superar la unitat formativa amb una nota igual o superior a 5 sobre 10. L'avaluació del mòdul projecte de comerç internacional està formada pels següents apartats:

1. Proposta de projecte (10 pàgines).

La proposta de projecte comptarà un 5% de la nota global de l'avaluació del projecte.

La proposta de projecte ha d'exposar el contingut del projecte a desenvolupar i justificar el perquè de la proposta seleccionada. La proposta de projecte ha de ser validada pel tutor de projecte, el tutor valorarà l'interès de la proposta, la originalitat i l'adequació de la proposta en l'àmbit internacional.

En el cas de no obtenir la validació en la proposta de projecte, l'alumne haurà de presentar una segona proposta en els terminis fixats pel centre. Aquest apartat es qualificarà amb una nota entre 0 i 10 punts (sense decimals).

Termini últim de presentació de la proposta del projecte al tutor: dijous **5 d'octubre de 2023** en l'Aula Moodle.

Termini últim de presentació de la proposta del projecte corregida al tutor: dijous **19 d'octubre de 2023** en l'Aula Moodle.

La nota final d'aquest lliurament serà la mitjana dels dos lliuraments.

2. Introducció del projecte (8 pàgines)

La introducció del projecte comptarà el 5% de la nota global de l'avaluació del projecte.

El procés de treball es valorarà per part del tutor de projecte, es tindrà en compte el treball fet en grup, l'assistència a les hores presencials i tutories individualitzades de projecte, la participació a classe i la correcta recerca d'informació i selecció.

Aquest apartat es qualificarà amb una nota entre 0 i 10 punts (sense decimals).

La introducció haurà de contenir la hipòtesis inicial, la presentació de l'empresa i la metodologia d'investigació.

Termini últim de presentació de la introducció del projecte: dijous **26 d'octubre de 2023** en l'Aula Moodle.

Termini últim de presentació de la introducció del projecte corregida al tutor: dijous **9 de novembre de 2023** en l'Aula Moodle.

La nota final d'aquest lliurament serà la mitjana dels dos lliuraments.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

3. Anàlisi de la situació actual (15 pàgines)

Aquest apartat comptarà el 5% de la nota final. Haurà de contenir l'anàlisi del micro-entorn i del macro-entorn actual de l'empresa, és a dir de la seva situació abans de començar el projecte d'importació o d'exportació. Es tracta d'analitzar el entorn econòmic espanyol. La importància d'aquest apartat es doble: d'una banda, permet a l'alumnat començar a familiaritzar-se amb l'anàlisi d'un entorn econòmic que ja coneix, aprenent els passos necessaris per obtenir informació oficial i fiable. D'altra banda, permetrà a l'alumnat comparar el mercat de destí amb el mercat espanyol, obtenint idees i suggeriments per desenvolupar el projecte.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament: dijous **23 de novembre de 2023** en l'Aula Moodle.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament corregit al tutor: **14 de desembre de 2023** en l'Aula Moodle.

La nota final d'aquest lliurament serà la mitjana dels dos lliuraments.

4. Anàlisi del mercat objectiu (20 pàgines)

Aquest apartat comptarà el 10% de la nota final. Haurà de contenir l'anàlisi dels clients potencials, de la competència, del obstacles aranzelaris i no aranzelaris, de les formes d'accés al mercat i anàlisi dels DAFO. Es recorda als estudiants que, en cas d'un projecte d'importació, el mercat a analitzar es el mercat espanyol o català (en cas de decidir vendre només a Catalunya).

Termini últim de presentació d'aquest lliurament: **21 de desembre de 2023** en l'Aula Moodle.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament corregit al tutor : **18 de gener de 2024** en l'Aula Moodle.

La nota final d'aquest lliurament serà la mitjana dels dos lliuraments.

5. Objectius quantitatius i qualitatius (10 pàgines) i Estratègies de màrqueting, finançament i negociació (15 pàgines)

El contingut d'aquest lliurament consisteix en explicar els objectius quantitatius (ventes i beneficis estimats, quota de mercat esperada, punt mort) i qualitatius (obtenció del posicionament i notorietat). Els estudiants hauran d'explicar les estratègies de màrqueting (digital, feries, etc.), de finançament (en cas de ser necessari, com la petició d'un crèdit a un banc) i de negociació (l' *Incoterm 2020* a utilitzar com a referència per a tothom és el CIP o el CIF).

Aquest apartat comptarà el 10% de la nota final.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament al tutor del projecte: **18 de gener de 2024** en l'Aula Moodle.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament corregit al tutor: **1 de febrer de 2024** en l'Aula Moodle.

La nota final d'aquest lliurament serà la mitjana dels dos lliuraments.

6. Operacions no comercials i Conclusions (10-15 pàgines)

Aquest apartat és el més important del projecte perquè explica la gestió administrativa, financera i duanera, la logística (transport) i els mitjans de pagament utilitzats. En les conclusions, els estudiants hauran de corroborar la viabilitat del projecte d'acord als càlculs numèrics de l'apartat sobre operacions no comercials. Aquest lliurament comptarà el 15% de la nota final.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament al tutor: **8 de febrer de 2024**.

Termini últim de presentació d'aquest lliurament corregit al tutor: **22 de febrer de 2024** en l'Aula Moodle.

La nota final d'aquest lliurament serà la mitjana dels dos lliuraments.

Per poder continuar amb el lliurament 7, els estudiants hauran de treure una nota mínima de 5 com a mitjana dels 6 lliuraments anteriors. Si l'alumne no presenta les correccions indicades pel tutor en cadascun dels lliuraments del 1 al 6, la qualificació del lliurament final serà de 0 i no serà la mitjana dels dos lliuraments.

7. Assoliment de continguts i competències: el projecte complet, revisat pel tutor i corregit pels estudiants (lliurament eliminadori: nota mínima 5)

El projecte escrit ha de contenir els següents apartats:

- Introducció.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

- L'empresa. Anàlisi intern i anàlisi extern.
- Anàlisi del mercat a exportar: competidors, productes, preus, quota de mercat, anàlisi DAFO.
- Objectius quantitatius i qualitatius: Forma d'entrada al país escollit, finançament, objectius de vendes, beneficis, notorietat de marca, posicionament, etc.
- Estratègies per a l'exportació: Finançament i mètodes de pagament, transport, gestió administrativa, financera, duanera y logística del projecte.
- Conclusions.
- Bibliografia
- Annexos (si s'escau)

Aquest apartat es qualificarà amb una nota entre 0 i 10 punts (sense decimals).

El/els estudiants hauran de lliurar la redacció complerta del projecte, como a termini màxim, el **10 d'abril de 2023** en l'Aula Moodle. Aquest lliurament és eliminatori: la nota mínima perquè el tutor autoritzi la defensa del projecte davant del Tribunal és 5.

El dijous **2 de maig haurà una tutoria obligatòria per tot l'alumnat** on el tutor lliurarà els projectes amb totes les correccions obligatòries a aportar.

El dijous **9 de maig, tot l'alumnat haurà de lliurar el projecte revisat i signat digitalment per tots els membres del grup**. El tutor revisarà els projectes per verificar que l'alumnat hagi aportat totes les correccions indicades en la tutoria anterior, comparant el lliurament del 20 d'abril amb aquest lliurament. En cas contrari, el projecte suspensarà la convocatòria.

8. Presentació del treball i presentació del Power Point que s'utilitzarà el dia de la defensa del projecte davant del Tribunal.

El/els estudiants hauran de lliurar al tutor la versió definitiva de la presentació del Power Point que s'utilitzarà el dia de la defensa del projecte davant del Tribunal, com a termini últim, el **16 de maig de 2024** a l'Aula Moodle.

Els dies **21-22 de maig de 2024**, els estudiants que tinguin el projecte aprovat pel tutor, podran fer una simulació de la presentació i de la defensa del projecte en classe.

9. Presentació davant del tribunal.

El tutor és l'única persona que decidirà si el projecte podrà ser presentat davant del Tribunal.

La presentació davant del tribunal comptarà un 30% de la nota global de l'avaluació de projecte. El tribunal estarà format per la Direcció del Centre i un altre membre proposat per la Direcció del Centre i consensuat amb el tutor del Projecte

L'alumnat farà una presentació oral davant del tribunal, acompanyada d'un suport visual per a la presentació.

La presentació oral del projecte constarà de les següents etapes:

- Defensa del projecte per part de l'alumne.
- Torn de preguntes per part dels membres del tribunal.
- Debat d'avaluació a porta tancada entre els membres del tribunal i resolució de la qualificació corresponent.
- Publicació de les qualificacions finals.

Aquest apartat es qualificarà amb una nota entre 0 i 10 punts (sense decimals).

La qualificació final del mòdul de projecte de comerç internacional s'expressa de 1 a 10 (sense decimals).

En el cas d'obtenir una avaluació negativa en primera convocatòria, l'alumne haurà de millorar el projecte, seguint les indicacions del Tribunal i del tutor. El tutor - conjuntament amb la Direcció del Centre - decidiran si el projecte corregit pot presentar-se en una segona defensa en els terminis fixats pel Centre.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

NOTA IMPORTANT: els estudiants hauran de fer els 8 lliuraments al tutor dintre dels terminis indicats en aquesta guia docent per a poder presentar el seu projecte davant del Tribunal en una de les dues convocatòries.

- Lliuraments de 1 a 6 (avaluació continuada durant el curs) entre el **5 d'octubre de 2022 i el 2 de febrer**
- Lliurament 7 - Assoliment de continguts i competències (projecte complert, revisat i corregit): **del 10 d'abril al 2 de maig**
- Lliurament 8 - Presentació del Power Point per a la defensa del projecte: **16 de maig**
- Tribunals d'avaluació del projecte **del 27 al 29 de maig**

Resum del càlcul de la nota del tutor

6 lliuraments durant el curs	50%	(nota mitjana mínima 5)
Projecte complert, revisat i corregit	50%	(nota mínima 5)
Presentació en Power Point de la defensa del projecte:	vist i plau	

D'acord amb la normativa de la UAB, qualsevol cas de plagi provocarà que el projecte sigui avaluat amb un 1 (ú):

"En cas de detectar casos de plagi, la sanció és una nota de suspens per a l'assignatura, sense perjudici d'altres responsabilitats que puguin ser imputables. L'estudiant en qüestió podrà demanar la revisió del cas a la Comissió d'Avaluació del Centre. S'ha de pensar també que, com el plagi atenta contra els drets d'autor, podem trobar-nos en una situació d'haver de fer front a sancions penals"¹.

A més, la Junta d'avaluació obrirà un expedient disciplinari que pot terminar amb l'expulsió definitiva del programa i del centre.

Els estudiants que vulguin realitzar el projecte en anglès obtindran una compensació de 0,5 punts per cada lliurament. Abans de poder realitzar el projecte en anglès, el tutor consultarà al Coordinador d'anglès del Centre per verificar el nivell de expressió escrita dels alumnes; per tant, el tutor - haurà de donar el seu vist i plau a la realització del projecte en anglès.

4. ESPAIS, EQUIPAMENTS I RECURSOS DEL MÒDUL

Els espais són els requerits per al cicle de CFGS

Aula	Descripció	Capacitat	Equipament del mòdul	Utilització
Polivalent	Aula de classe 1	30	- Pissarra - PC professor amb projector - Equip de so	Explicacions professorat Treball individual Activitats teòriques i elaboració de qüestionaris
Polivalent	Aula de classe 2	30	- Pissarra - PC professor amb projector - Equip de so	Explicacions professorat Treball individual Activitats teòriques i elaboració de qüestionaris
Tècnica	Aula tècnica	36	- Pissarra - PC professor amb projector - 36 Ordinadors (PC)	Explicacions professorat Treball individual i en grup

¹ Universitat Autònoma de Barcelona (2017), "Guia sobre Com Citar i Com Evitar el Plagi", disponible en <http://www.uab.cat/doc/GuiaCitesiPlagiEstudiants> (consultat el 07/06/2019).

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

				Exercicis pràctics i elaboració de documentació
--	--	--	--	---

5. PROGRAMACIÓ UNITATS FORMATIVES

UF 1: PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

Durada: 66 hores.

a) Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació.

1. Analitza les necessitats d'exportació d'un producte o servei determinat, relacionant-los amb projectes d'exportació (o exportació i importació) 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. Elegeix un producte o servei determinat per al dur a terme el projecte d'exportació (exportació i importació) 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 Disseny 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/importat.
 - 1.9 Identifica dispositius de recolzament a l'exportació i possibles ajuts o subvencions a l'exportació del producte o servei.

2. Disseny un projecte d'exportació (o exportació i importació) 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 garanteixen 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.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

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 accomplir.
 - 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.

c) Activitats d'ensenyament i aprenentatge:

UF1: PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL (66 h).					
Activitats d'ensenyament i aprenentatge		RA	Cont.	Avaluació	
				CA	Instruments d'avaluació
A1- Presentació projecte d'exportació.	6 h.	1 a 4	1	1 a 4	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor del projecte de comerç internacional. • Formació de grups de treball. • Brainstorming. Cerca d'un producte o servei per a ser exportat a un país no comunitari i estudi de la seva viabilitat. 				
A2- Justificació escrita del projecte.	6 h.	1 a 4	2	1 a 4	

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

Descripció	<ul style="list-style-type: none"> Explicació teòrica del professor sobre com estructurar la justificació escrita del projecte d'exportació. 				<ul style="list-style-type: none"> Presentació escrita de la justificació del projecte d'exportació.
A3- Desenvolupament del projecte d'exportació.	42 h.	1 a 4	3 a 10	1 a 4	<ul style="list-style-type: none"> Treball grupal de desenvolupament del projecte.
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> Explicació teòrica del professor sobre les diferents parts i continguts necessaris del projecte. 				
A4- Conclusió.	6 h.	1 a 4	11	1 a 4	<ul style="list-style-type: none"> Presentació escrita de la conclusió del projecte d'exportació.
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> Explicació teòrica del professor sobre com treballar la conclusió del projecte. 				
A5- Presentació oral.	6 h.	1 a 4	1 a 11	1 a 4	<ul style="list-style-type: none"> Presentacions orals del projecte durant la simulació de defensa del projecte.
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> Explicació teòrica del professor sobre el contingut de la presentació oral davant de tribunals. 				

NOTA: com a instruments d'avaluació es faran servir la presentació de parts escrites del projecte.

Metodologia de la unitat formativa:
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.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

Instruments d'avaluació:

El projecte es realitzarà en parelles o en grups de com a màxim 3 persones i serà tutoritzat pel professor Alessandro Demurtas.

Per a superar el mòdul de projecte en Comerç Internacional, l'alumne haurà d'obtenir una qualificació igual o superior a 5 sobre 10.

Criteris d'avaluació del mòdul projecte de Comerç Internacional:

Nota del tutor (70% de la nota final)

6 lliuraments durant el curs	50%	(nota mitjana mínima 5)
Projecte complert, revisat i corregit	50%	(nota mínima 5)

Nota del Tribunal (30% de la nota final)

El tribunal avaluarà els següents aspectes de la presentació:

1	20%	Recursos utilitzats de suport a la presentació	Les eines de suport visual utilitzades per a la presentació són útils per millorar l'exposició i no presenten errors de forma ni contingut.
2	35%	Valoració de l'objectiu del projecte i conclusió	Presenten un objectiu clar i assolible. La conclusió respon als objectius plantejats.
3	20%	Valoració de domini del tema	Demostren coneixement del tema i responen amb rigor les preguntes que se'ls fa per part del tribunal.
4	20%	Llenguatge verbal	L'explicació segueix un ordre i una estructura, el vocabulari utilitzat és l'adequat, s'entén el que expliquen.
5	5%	Temps (15 minuts)	S'han ajustat al temps establert.

Aquest apartat es qualificarà amb una nota entre 1 i 10 punts, amb números sencers.

La qualificació final del mòdul de projecte en Comerç Internacional s'expressa amb una nota entre 1 i 10 punts, amb números sencers.

Espais, equipaments i recursos de la unitat formativa:

En el tractament didàctic d'aquest mòdul, s'hauran d'utilitzar recursos materials impresos, i informàtics.

Per a l'alumne:

- Apunts i materials penjats al campus virtual
- Enllaços a pàgines web d'interès.
- Presentacions en PowerPoint d'unitats.

Altres recursos:

- L'equipament normal d'una de les aules assignades al cicle.
- Llibres especialitzats sobre els diferents temes a què fa referència el mòdul.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M14 - PROJECTE DE COMERÇ INTERNACIONAL

- Equips informàtics connectats a Internet.
- Aplicacions informàtiques de propòsit general.