

### 1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS (OBJETIVOS)

Los objetivos que con estos módulos profesionales, se pretenden alcanzar vienen expresados en términos de resultados de aprendizaje. El conjunto de resultados de aprendizaje, contribuye a alcanzar los objetivos generales del título y por lo tanto, la competencia general establecida en el mismo.

Los resultados de aprendizaje de los módulos profesionales, que aparecen en la Orden de 11 de marzo de 2011, que desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional son los siguientes:

Módulo	Resultados de aprendizaje
Transporte internacional de mercancías	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determina la conveniencia de los distintos modos y medios de transporte evaluando las distintas alternativas.</li> <li>- Selecciona los distintos modos y medios de transporte y las rutas óptimas, analizando las distintas alternativas.</li> <li>- Elabora y cumplimenta contratos de transporte, calculando los costes correspondientes.</li> <li>- Determina los elementos que garantizan la integridad y el tránsito de las mercancías, identificando las situaciones de riesgo habituales.</li> <li>- Formaliza y gestiona la documentación de las operaciones de transporte internacional, analizando los requisitos exigidos en cada medio de transporte utilizado en función de la mercancía enviada.</li> <li>- Secuencia las fases habituales del transporte y las posibles incidencias, utilizando los sistemas de comunicación, gestión y supervisión adecuados en cada operación.</li> <li>- Tramita el seguro de las mercancías durante el transporte, ajustándose a la normativa vigente y a las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional.</li> </ul>
Gestión económica y financiera de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recopila información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos</li> <li>- Establece la forma jurídica de la empresa, ajustándose a la normativa vigente.</li> <li>- Organiza los trámites para la obtención de los recursos necesarios para la financiación de las inversiones y suministros, evaluando las distintas alternativas financieras posibles.</li> <li>- Determina las formalidades para la compraventa y/o el alquiler de los vehículos y otros activos, analizando las necesidades de inversiones y suministros y los recursos financieros necesarios.</li> <li>- Elabora facturas, recibos y documentos de cobro y pago de los productos y de los servicios prestados, aplicando las normas mercantiles y fiscales de facturación.</li> <li>- Gestiona el proceso contable y fiscal de la empresa, aplicando la normativa mercantil y fiscal vigente, y los principios y normas del Plan General Contable.</li> <li>- Determina la rentabilidad de las inversiones y la solvencia y eficiencia de la empresa, analizando los datos económicos y la información contable disponible.</li> </ul>
Marketing internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determina la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior, evaluando las características comerciales de los productos, líneas y gamas de productos.</li> <li>- Diseña políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior, analizando las variables que componen e influyen en el precio de un producto.</li> <li>- Selecciona la forma más adecuada de entrada en un mercado exterior, analizando los factores que definen la estructura de los canales de distribución en mercados internacionales.</li> <li>- Determina las acciones de comunicación comercial más adecuadas para la entrada en un mercado exterior, evaluando las posibles alternativas de comunicación y promoción internacional.</li> <li>- Elabora un plan de marketing internacional, seleccionando la información de base o briefing de productos y relacionando entre sí las variables de marketing mix.</li> </ul>
Medios de pago internacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifica la normativa reguladora de los medios de pago internacionales, analizando los efectos jurídicos y económicos</li> <li>- Caracteriza los diferentes medios de cobro y pago internacionales, analizando los procedimientos, los costes y la operativa de cada uno.</li> <li>- Analiza las garantías y avales, adecuándose a la normativa vigente.</li> <li>- Gestiona la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional, analizando los plazos y condiciones estipuladas.</li> </ul>

PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE  
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifica los medios de cobro y pago a través de Internet y otros sistemas digitales, garantizando la confidencialidad y seguridad de las transacciones.</li> </ul>
Proyecto de comercio internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifica necesidades del sector productivo, relacionándolas con proyectos tipo que las puedan satisfacer.</li> <li>- Diseña proyectos relacionados con las competencias expresadas en el título, incluyendo y desarrollando las fases que lo componen.</li> <li>- Planifica la ejecución del proyecto, determinando el plan de intervención y la documentación asociada.</li> <li>- Define los procedimientos para el seguimiento y control en la ejecución del proyecto, justificando la selección de variables e instrumentos empleados.</li> </ul>
Formación en centros de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifica la estructura y organización de la empresa, relacionándolas con el tipo de servicio que presta.</li> <li>- Aplica hábitos éticos y laborales en el desarrollo de su actividad profesional, de acuerdo con las características del puesto de trabajo y con los procedimientos establecidos en la empresa.</li> <li>- Desarrolla tareas relacionadas con la gestión económica y financiera de la empresa, siguiendo las instrucciones recibidas.</li> <li>- Realiza estudios comerciales en mercados exteriores relacionados con la internacionalización de la empresa, cumpliendo con los objetivos establecidos.</li> <li>- Realiza gestiones administrativas relativas a las operaciones de importación/ exportación e introducción/expedición de mercancías, aplicando la legislación vigente.</li> <li>- Desarrolla tareas de organización, gestión y verificación en los procesos de almacenaje, transporte y distribución internacional de mercancías, garantizando la integridad de las mismas y la optimización de espacios y medios disponibles.</li> <li>- Realiza la gestión de las operaciones de comercialización de la empresa, contactando con los clientes y/o proveedores en mercados exteriores y participando en actividades de negociación y contratación.</li> </ul>

Estos resultados de aprendizaje son capacidades complejas, pues se obtienen al finalizar el proceso de enseñanza-aprendizaje. En cada unidad de trabajo de la programación de estos módulos se pretende que el alumno consiga determinados elementos de capacidad, que constituyen los objetivos del aprendizaje de cada unidad de trabajo. Estos elementos de capacidad/objetivos de aprendizaje, son capacidades más sencillas con las que se pretenden alcanzar los resultados de aprendizaje en las sucesivas unidades de trabajo mediante las actividades de enseñanza-aprendizaje.

Del análisis de los resultados de aprendizaje se deduce que la enseñanza debe basarse en el *saber hacer* y en torno a los *procesos reales de trabajo*. Si el objetivo es construir en el alumno las destrezas necesarias que le permitan ser competente en la realización de las actividades propias de este profesional, parece claro que la educación orientada a conseguirla debe fundamentarse en los procesos reales de trabajo que realiza este profesional en el entorno real de trabajo. Porque una buena forma de conseguir saber hacer algo es haciéndolo.