**SUBSECRETARÍA DE FUNDAMENTOS EDUCATIVOS**

 **DIRECCIÓN NACIONAL DE CURRÍCULO**

**BACHILLERATO TÉCNICO**

**COMERCIO EXTERIOR**

**ENUNCIADO GENERAL DEL CURRÍCULO**

**2019**

**ÍNDICE**

**CONTENIDO PÁGINA**

Objetivo General del Currículo…………………………………………………………………………………..…………….………….…….2

Objetivos Específicos del Currículo…………………………………………………….………………………………..……..……….. ……2

**a) Módulos Asociados a las Unidades de Competencia**

**Módulo 1:** Gestión Administrativa de las Operaciones de Comercio............................................................3

**Módulo 2:** Operaciones de Financiamiento...................................................................................................5

**Módulo 3:**.Operaciones de Compraventa......................................................................................................7 **Módulo 4:** Operaciones de Logística..............................................................................................................9

**b) Módulos de carácter básico y/o transversal**

**Módulo 5:** Informática Aplicada al Comercio Exterior……………………….………………………………………….…….…..12

**Módulo 6:** Inglés Técnico Aplicado al Comercio Exterior…………………………………………………………………….…...14

**Módulo 7:** Entorno Micro y Macro del Comercio Exterior………………………………………………………………….…….16

**c) Módulo de Formación y Orientación Laboral – FOL**…………………………………………………………………………….18

**d) Módulo de Formación en Centros de Trabajo – FCT**……………………………………..………………………………...…20

Malla Curricular………………………………………………………………………………………………..…………………………….…...….22

Recomendaciones Metodológicas para la Enseñanza-Aprendizaje………………………………………….……………….23

Referencias Bibliográficas……………………………………………………………………………………………………………….….…...26

**OBJETIVO GENERAL DEL CURRÍCULO**

Ejecutar la gestión administrativa y de financiamiento para la compra-venta y logística nacional e internacional de mercancías cumpliendo con las normativas vigentes y procedimientos establecidos por la empresa de manera eficiente y oportuna.

**Objetivos Específicos del Currículo**

1. Realizar la gestión administrativa de las operaciones de importación y exportación de mercancías efectuando los trámites de la compraventa de productos.
2. Realizar operaciones de financiamiento de las transacciones nacionales e internacionales de mercancías estableciendo los acuerdos de pago de los productos.
3. Realizar operaciones de compraventa de mercancías a nivel nacional e internacional estableciendo relaciones comerciales efectivas.
4. Realizar operaciones de logística nacional e internacional de mercancías cumpliendo con las normas de calidad establecidas.
5. Utilizar la informática aplicada al Comercio Exterior relacionada con las operaciones aduaneras y al uso de la tecnología del comercio electrónico.
6. Utilizar el inglés técnico aplicado al Comercio Exterior manteniendo comunicaciones efectivas en las negociaciones comerciales.
7. Analizar la situación y perspectivas del entorno micro y macro del comercio exterior identificando las ventajas y desventajas de las negociaciones en el contexto económico.
8. Reconocer las normativas vigentes que regulan la salud laboral, seguridad industrial e inserción laboral de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.
9. Demostrar las capacidades alcanzadas en el proceso formativo mediante la realización de actividades relacionadas con el comercio nacional e internacional.

**ESTRUCTURA MODULAR DEL CURRÍCULO**

1. **Módulos asociados a las Unidades de Competencia**

**Módulo 1: GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO**

**Objetivo:** Realizar la gestión administrativa de las operaciones de importación y exportación de mercancías efectuando los trámites de la compraventa de productos.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| **Procedimientos**  |  **Hechos y conceptos**  | **Actitudes, valores y normas** |
| * Analizar las generalidades de comercio exterior identificando ventajas y desventajas para su correcta aplicación.
* Analizar las normativas legales vigentes que regulan el comercio exterior en función de los artículos requeridos para cada caso.
* Identificar la clasificación de los regímenes aduaneros que se utilizan en las actividades de comercio exterior de acuerdo a sus características.
* Analizar la legislación tributaria en la solicitud de ingresos indebidos agilizando su devolución.
* Analizar las barreras del comercio internacional disminuyendo los riesgos en la negociación.
* Identificar los acuerdos internacionales de comercio estableciendo alianzas estratégicas con los países que lo integran.
* Identificar las funciones de los operadores de comercio exterior agilizando los trámites en los departamentos correspondientes.
* Llenar los documentos de las operaciones de importación y exportación en base a los instrumentos establecidos por la Ley y Reglamento Aduanero.
* Analizar la estructura del Arancel Nacional de Importaciones en concordancia con sus capítulos, secciones, partidas y subpartidas.
* Clasificar las partidas arancelarias de las mercancías aplicando las reglas interpretativas para su correcta codificación.
* Identificar los términos de negociación internacional determinando las responsabilidades entre vendedor y comprador.
* Diferenciar los tipos de aforo de acuerdo a su naturaleza, cantidad, valor y peso de las mercancías.
* Calcular la base imponible de la importación de mercancías de acuerdo a los impuestos, aranceles y tasas por servicios aduaneros vigentes.
 | **Comercio Exterior:*** Definición, Importancia, Clasificación, Ventajas y Desventajas
* Normativas legales vigentes que regulan las operaciones de comercio exterior
* Regímenes aduaneros: definición y clasificación, características

**Organismos Internacionales de Comercio:*** Definición, Importancia, Objetivos
* Barreras del comercio internacional: arancelarias y no arancelarias
* Acuerdos internacionales del comercio: acuerdos multilateral y bilateral
* Preferencias comerciales KM
* Países integrantes

**Documentación de las Operaciones de Importación y Exportación:** * Concepto, Importancia, Tipos
* Operadores de comercio exterior
* Documentos habilitantes para la importación
* Documentos habitantes para la exportación

**Nomenclatura Arancelaria de Importación y Exportación:** * Definición, Importancia, Estructura, Reglas generales para la interpretación del sistema armonizado, Clasificación, Codificación.
* Ejercicios de aplicación

**Técnicas Aduaneras:*** Definición, Importancia
* Términos de negociación internacional
* Tipos de aforo: definición, importancia
* Bases imponibles de importación
* Tasa arancelaria
* Impuestos
* Tasas de servicio aduanero
* Tributos a pagar
 | * Valorar la confianza del talento humano en la gestión operativa del comercio exterior entre distintos países y sus mercados.
* Respetar las normativas legales vigentes del comercio exterior y la documentación derivada de la misma.
* Valorar la competitividad en el asesoramiento de los regímenes aduaneros de acuerdo a las operaciones relacionadas con un destino específico de las mercaderías.
* Trabajar de forma autónoma con iniciativa y cultura organizacional.
* Integridad laboral en el uso y manipulación de la documentación de importación y exportación.
* Responsabilizarse de las acciones encomendadas, manifestando constancia y disciplina rigor en su planificación y desarrollo.
* Cooperar en el trabajo en equipo con actitud tolerante, receptiva, comunicativa y honesta.
* Responsabilidad y rigor en la realización de la gestión administrativa de las operaciones de comercio con trato respetuoso.
 |

**Duración: 252 horas pedagógicas**

**Módulo 2: OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO**

**Objetivo:** Realizar operaciones de financiamiento de las transacciones nacionales e internacionales de mercancías estableciendo los acuerdos de pago de los productos.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| **Procedimientos** | **Hechos y conceptos** | **Actitudes, valores y normas** |
| * Calcular el interés simple y compuesto en función de los costes reales de las transacciones nacionales e internacionales realizadas.
* Calcular la amortización de los préstamos con el sistema más conveniente en las operaciones de financiamiento nacional e internacional realizando transacciones seguras.
* Identificar las funciones de los organismos financieros nacionales e internacionales de acuerdo al sistema económico.
* Analizar las funciones básicas, esquema operativo y fuentes de funcionamiento de proyectos de desarrollo económico canalizando las estrategias sectoriales y globales.
* Diferenciar los procedimientos de financiación de proyectos asociados a licitaciones o concursos nacionales a través de la operativización.
* Analizar la estructura y funcionamiento general del mercado de divisas realizando transacciones oportunas.
* Realizar la convertibilidad del euro, dólar americano, yen, yuang, wong identificando el valor a pagar de las mercancías en el país de destino.
* Identificar los medios de pago que se utilizan en las transacciones comerciales internacionales estableciendo el valor real a pagar de las mercancías en el país de destino.
* Realizar transacciones comerciales internacionales a través de los documentos habilitantes del área de comercio exterior.
* Analizar las funciones y características fundamentales de los medios de cobro identificando el medio de pago más adecuado.
 | **Fundamentos Matemáticos Aplicados a la Banca:*** Definición, Generalidades, Importancia de la matemática financiera
* Cálculo de interés: simple y compuesto
* Sistemas y tipos de amortización

**Organismos Financieros Nacionales e Internacionales:*** Definición y Generalidades
* Fondo Monetario Internacional
* Banco Mundial
* Organización Mundial del Comercio
* Banco Interamericano de Desarrollo
* Bancos Privados Internacionales

**Mercado de Divisas:*** Definición, Importancia
* Balanza de pago
* Tipos de Divisas: euro, dólar americano, yen, yuang, wong, otros
* Convertibilidad
* Tipos de cambio en el mercado de divisas

**Transacciones Internacionales de Comercio:*** Definición, Importancia, procesos
* Medios de pago: trueque, cartas de crédito, consignación, pago directo.
 | * Valorar la importancia del sistema financiero en la economía del país y su base legal.
* Valorar la confidencialidad del sistema financiero dentro de una organización.
* Interesarse en la estructura del sistema financiero del país y en los organismos de control.
* Responsabilidad y rigor en el cálculo del interés simple y compuesto para su aplicación.
* Responsabilizarse por el cálculo correcto de las amortizaciones de activos y pasivos.
* Participar con integridad en todas las actividades desarrolladas dentro de una organización.
* Cooperar en el trabajo en equipo con actitud tolerante y prudente.
* Comprometido con el interés de aprendizaje de los contenidos curriculares.
* Ser capaz de realizar la convertibilidad de las monedas de los diferentes países.
* Mostrar interés y objetividad en los procesos de transacciones comerciales.
* Tener ética profesional en el desarrollo de las actividades.
 |

**Duración: 93 horas pedagógicas**

**Módulo 3: OPERACIONES DE COMPRAVENTA**

 **Objetivo:** Realizar operaciones de compraventa de mercancías a nivel nacional e internacional estableciendo relaciones comerciales efectivas.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| **Procedimientos**  |  **Hechos y conceptos**  | **Actitudes, valores y normas** |
| * Analizar la compra y venta nacional coadyuvando el desarrollo de la actividad económica de la empresa local.
* Realizar la comercialización nacional e internacional a través del seguimiento de los actores mandantes de la empresa para la concreción de la negociación.
* Analizar los tipos de contratos internacionales considerando la normativa legal vigente.
* Realizar contratos internacionales aplicando los indicadores establecidos dentro de una negociación.
* Identificar al importador y exportador competitivo en la acción activa participativa mediante el proceso de la concertación de las negociaciones.
* Identificar los sistemas de gestión de calidad empresarial a través de la estructura organizacional, responsabilidades, procedimientos y recursos.
* Identificar los mecanismos que intervienen en el arbitraje internacional aplicando la resolución de conflictos dentro de una negociación.
* Identificar las obligaciones del vendedor y comprador a nivel internacional llevando a cabo una negociación pertinente.
* Utilizar el arbitraje internacional en situaciones de conflicto entre comprador y vendedor llegando a un acuerdo que beneficie a las partes.
 | **Compra y Venta Nacional:*** Definición. Importancia, Actores que intervienen
* Entidades reguladoras de productos y servicios
* Documentos negociables: proforma, nota de pedido, factura física y electrónica, cheque y sus tipos, pagaré, entre otras.
* Gestión de calidad empresarial

**Comercialización Nacional:*** Definición, Importancia, Ventajas y Desventajas, Tipos de comercialización
* Contratos: tipos, cláusulas, líneas de contrato, riegos del contrato

 **Comercialización Internacional:*** Definición, Importancia, Ventajas absolutas y comparativas, tipos de comercialización
* Técnicas de investigación comercial: entrevista
* Acuerdos de negociación
* Cierre de negociación

**Contratación Internacional:*** Definición, Importancia, Tipos de contrataciones, características del contrato, líneas de contrato, incumplimiento de los contratos de compra-venta

**Arbitraje** **Internacional:*** Definición, Importancia, Ventajas del comprador y vendedor, tipos
* Ética del arbitraje internacional

**Obligaciones del Vendedor y Comprador:*** Obligaciones del Vendedor y Comprador
 | * Interesarse por la compra y venta nacional
* Valorar el trabajo metódico, organizado y realizado eficazmente en el desarrollo de las operaciones de compra-venta.
* Valorar la meticulosidad en el llenado de los documentos negociables.
* Comprender las repercusiones de las desventajas en la comercialización nacional.
* Valorar la importancia de las ventajas absolutas y comparativas de la comercialización internacional.
* Valorar la importancia de ser honesto en las operaciones de compraventa.
* Responsabilizarse en los procesos de entrega del producto.
* Valorar arbitraje internacional en las operaciones de compra-venta.
* Fomentar la ética profesional en el arbitraje internacional.
 |

**Duración: 144 horas pedagógicas**

**Módulo 4: OPERACIONES DE LOGÍSTICA**

**Objetivo:** Realizar operaciones de logística nacional e internacional de mercancías cumpliendo con las normas de calidad establecidas.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| **Procedimientos**  |  **Hechos y conceptos**  | **Actitudes, valores y normas** |
| - Identificar las operaciones de logística a través de los procedimientos establecidos.- Distinguir los distintos tipos de almacén y su finalidad mediante una red logística.- Reconocer la importancia del consumidor dentro del mercado.  - Identificar los tipos de mercado seleccionando la mejor alternativa de segmentación de mercado.- Analizar el comportamiento básico del consumidor identificando productos o servicios que satisfagan sus necesidades.- Desarrollar la innovación de productos y estrategias de acuerdo al ciclo de vida de las mercancías.- Establecer políticas del marketing mix en el ámbito internacional a través de la aplicación de estrategias internas de la empresa. - Realizar el análisis FODA con la finalidad de evaluar la situación de la empresa. - Aplicar las estrategias de marketing logrando una mayor participación en el mercado.- Establecer semejanzas y diferencias entre logística y marketing identificando sus características principales. - Identificar los canales de marketing aplicando las técnicas.- Determinar la periodicidad de cada tipo de inventario manteniendo el control de la situación en la empresa.- Analizar las características de los distintos tipos de embalaje según las particularidades del producto y su destino.- Desarrollar estrategias de comunicación de valor de acuerdo al cliente.- Ubicar el etiquetado y rotulado del embalaje cumpliendo con la normativa vigente.- Elaborar un plan de negocios aplicando las técnicas de marketing. - Analizar los modelos de un plan de marketing estableciendo todas las acciones que se realizan en una empresa.- Identificar las áreas y funcionamiento de una empresa en función de cada departamento.- Analizar el objetivo de la empresa en función de la adquisición de la compra de productos terminados o materia prima. - Identificar la clasificación, procesos de compra y las operaciones de aprovisionamiento dentro de la empresa.- Analizar la base de datos de los proveedores costo más beneficio considerando los requerimientos de la empresa. - Analizar los principales factores que inciden en la organización del marketing internacional identificando la influencia que ejerce en la actividad comercial. - Aplicar los métodos de entrada al mercado internacional en función de cada requerimiento.- Identificar las principales características del transporte seleccionando el medio idóneo.- Analizar los principales tipos de pólizas de seguros de transporte considerando la mejor opción. - Analizar las obligaciones del asegurado y aseguradora, contratante y el beneficiario en función de los acuerdos estipulados en el contrato.- Aplicar la cobertura del transporte aéreo, marítimo, terrestre de acuerdo al tipo de mercancías. - Analizar el comportamiento de la cadena de valor Identificando las fuentes de ventaja competitiva. | **Logística:** * Definición, Importancia, Funciones logísticas, Redes logísticas, Actividad logística

**El Mercado:*** Definición, Importancia, Clases de mercado
* Segmentación de mercado
* Modelos de mercado
* Comportamiento del consumidor

**Estrategias para el Diseño y Mezcla de Marketing:*** Marketing**:** definición, Importancia
* Empresa y estrategia (FODA)
* Estrategias de marketing
* Producto, servicio y marca
* Desarrollo y estrategias de nuevos productos: ciclo de vida del producto.
* Compensación de la fijación de precios
* Estrategias de fijación de precios
* Canales de marketing
* Ventas al menudeo y al mayoreo
* Comunicación de valor para el cliente: estrategias de comunicación de marketing
* Publicidad
* Estrategias de medios publicitarios
* Ventas personales y promoción de ventas
* Marketing directo y en línea
* Marketing sustentable.

**Logística y Marketing:*** Semejanzas entre logística y marketing
* Estudio de casos aplicados a las técnicas del marketing mix.

**Gestión de las Operaciones de Aprovisionamiento:*** Definición, Importancia, Objetivos, Características
* Planeación de la cadena de suministros
* Adquisición de compras.
* Movimiento, inventario y zonas comunes de almacenamiento
* Recepción de mercancías
* Producción del aprovisionamiento
* Logística de producción de bienes o servicios
* Empaque, embalaje y etiquetado
* Organización de almacenamiento
* Gestión del transporte: distribución interna: aéreo, terrestre y fluvial.

**Gestión del Marketing Internacional:*** Definición, Importancia, Actores involucrados
* Diferencias de los mercados mundiales
* Entorno del marketing internacional
* Distribución internacional
* Formas de entrada al comercio internacional:
* Exportación: directa e indirecta
* Acuerdos de cooperación contractual: licencias, concesiones y Agentes, Franquicias
* Acuerdos de cooperación accionariales: Joint-venture
* Piggyback
* Ferias internacionales
* Costos de distribución
* Gerencia del marketing internacional

**Seguros de Transporte y Cadena de Valor Internacional:*** Definición, Importancia, Objetivos, Clasificación
* Seguros de Transporte internacional
* Cobertura del transporte de mercancías
* Tipos de seguros
* Tipos y funciones del transporte
* Aspectos básicos del transporte
* Cadena de valor internacional
 | * Valorar las operaciones de logística nacional e internacional.
* Promover la integración con los clientes en la gestión de procesos de la logística.
* Cooperar en el trabajo en equipo con actitud tolerante y receptiva ante las opiniones de los demás.
* Apreciar la creatividad del valor agregado en los procesos de las actividades comerciales.
* Ser Flexible y adaptarse a los cambios.
* Rigor en los procesos de valoración del stock.
* Responsabilidad y rigor en los recuentos físicos del almacén.
* Respetar la normativa que regula la gestión de existencias, seguridad, higiene y salud laboral en el almacén.
* Valorar las políticas del marketing mix.
* Respetar la periodicidad de los inventarios.
* Valorar los distintos tipos de embalaje de cada producto.
* Asegurar la convivencia en la función de cada departamento dentro de la empresa.
* Instaurar principios en los procesos de fabricación de acuerdo a la naturaleza de mercancías establecidas dentro de la empresa cumpliendo con rigor todos los estándares de calidad actos para el consumo humano o usabilidad del producto o servicio.
* Respetar las diferentes culturas en una negociación o entradas al mercado internacional.
* Valorar las directrices establecidas del know-how de la empresa hacia el mercado internacional.
* Respetar los estándares de calidad y de cumplimiento estipulados en la actividad comercial de la empresa a nivel nacional e internacional.
* Respetar los indicadores estipulados en los contratos de las distintas formas de entrada al mercado internacional.
* Asegurar la confianza de los clientes en la toma de decisiones de acuerdo al medio de transporte que ofrece la empresa.
* Valorar la confianza, honestidad y moral de la documentación confidencial de la aseguradora y el asegurado.
 |

**Duración: 433 horas pedagógicas**

1. **Módulos de carácter básico y/o transversal**

**Módulo 5: INFORMÁTICA APLICADA AL COMERCIO EXTERIOR**

**Objetivo:** Utilizar la informática aplicada al Comercio Exterior relacionada con las operaciones aduaneras y al uso de la tecnología del comercio electrónico.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| **Procedimientos**  |  **Hechos y conceptos**  | **Actitudes, valores y normas** |
| * Identificar los fundamentos de la informática en el comercio exterior con la finalidad de estar conectado al mundo de la globalización.
* Manejar las herramientas de microsoft word organizando la redacción de correspondencia, contratos, solicitudes, informes, otros para la compra-venta de mercancías.
* Manejar las herramientas de microsoft excel elaborando documentos, cálculos, fórmulas, cuadros estadísticos, entre otros.
* Aplicar las herramientas de microsoft power point de acuerdos a las presentaciones requeridas por la empresa.
* Elaborar la agenda electrónica de reuniones, actividades, conferencias, llamadas y otros considerando las acciones que se realizan en la empresa.
* Manejar el internet como herramienta de trabajo identificando y comunicando información requerida por la empresa.
* Aplicar el uso de la tecnología del comercio electrónico ejecutando las transacciones de productos y servicios tangibles e intangibles.
* Manejar los programas interactivos y direcciones en la web del comercio exterior optimizando tiempo y recursos.
 | **Informática:*** Definición, Importancia, La informática en el comercio exterior

**Microsoft Word:** - Definición, Importancia- Herramientas word- Redacción: correspondencia, contratos, solicitudes, informes, otros.**Microsoft Excel:*** Definición, Importancia, Herramientas excel
* Elaboración de Facturas, Recibos, Tarjeta kardex, Formularios, Control de pedidos y compras por clientes, Cuadros estadísticos, Fichero de clientes y proveedores, Fichero de productos
* Cálculos: de población y muestra
* Fórmulas, Gráficos, Registro de cobros y pagos

**Herramientas de Microsoft Power Point:*** Definición, Importancia, Herramientas power point
* Presentaciones generales requeridas por la empresa.

**Agenda Electrónica:*** Almacenamiento de Reuniones, actividades, conferencias, llamadas, entre otros

**Internet:*** Definición, Importancia
* Herramientas on line
* Buscadores
* Correos electrónicos

**Comercio Electrónico:*** Definición, Importancia, Ventajas
* Negociaciones on line con el uso de la tecnología.
* Tipos de empresas en el comercio electrónico
* Transacciones de productos y servicios tangibles e intangibles.

**Plataformas Virtuales en las Operaciones Interactivas de Comercio Exterior:*** Páginas web: instituciones públicas y privadas en el área de Comercio Exterior.
* Sistema interactivo de comercio exterior: importación y exportación (programas)
 | * Reconocer la importancia de mantener un entorno de aprendizaje seguro, agradable y saludable.
* Valorar la utilización de las herramientas word, excel, power point.
* Valorar el cuidado y mantenimiento de los equipos de computación.
* Respetar las normas de utilización de los medios informáticos.
* Valorar la capacidad de comunicación on line.
* Valorar el trabajo metódico, organizado y realizado eficazmente.
* Prevenir los riesgos para la salud que conlleva a la utilización de los ordenadores.
* Valorar la confianza del cliente en los procesos de entrega del producto.
* Respetar la toma de decisiones en el ámbito colaborativo de la empresa de sus actores mandantes.
* Trabajar con transparencia en la toma decisiones internas y externas de la empresa.
* Valorar la integridad en los procesos de transacciones comerciales a través del internet.
 |

**Duración: 237 horas pedagógicas**

**Módulo 6: INGLÉS TÉCNICO APLICADO AL COMERCIO EXTERIOR**

**Objetivo:** Utilizar el inglés técnico aplicado a Comercio Exterior manteniendo comunicaciones efectivas en las negociaciones comerciales.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| ***Procedimientos***  |  ***Hechos y conceptos***  | ***Actitudes, valores y normas*** |
| * Identificar las siglas y abreviaturas del comercio internacional facilitando su comprensión.
* Reconocer la terminología que se utiliza en el comercio internacional facilitando su comprensión.
* Aplicar el protocolo y etiqueta en las diferentes relaciones comerciales garantizando las buenas relaciones interpersonales.
* Establecer la comunicación oral y escrita dentro de una relación comercial consiguiendo acuerdos que garanticen la participación de los actores involucrados.
* Elaborar documentos comerciales relacionados a las operaciones de importación y exportación.
* Redactar correspondencia dentro de una organización afianzando los lazos comerciales.
* Identificar las monedas de cada país de acuerdo a las transacciones comerciales que se realice.
* Realizar la conversión del dólar americano, euro, yeng, yuang, wong reconociendo el valor de la compra-venta.
 | **Comercio Nacional e Internacional:*** Abreviaturas
* Siglas
* Glosario de términos
* Praxis de Reading and listen
* Business Writing
* Ensayos de negociaciones en las formas de entrada al mercado nacional e internacional

**Protocolo y Etiqueta:*** Definición, Importancia, Características
* Comportamientos propios de cada país

**Comunicación:*** Comunicación oral y escrita
* Costumbres y culturas de las diferentes naciones.
* Diálogos dentro de un contexto

**Documentos Comerciales:*** Conocimientos de embarque
* Lista de empaque
* Factura comercial
* Pólizas de seguros
* Contratos

**Correspondencia Comercial:*** Definición, Importancia, Clases
* Redacción de correspondencia

**Monedas de diferentes países:*** Importancia, Clases de monedas: dólar americano, euro, yeng, yuang, Wong, otros
* Conversión de moneda.
 | * Valorar la capacidad de comunicación.
* Valorar la expresión correcta y la utilización de los términos adecuados.
* Valorar el trabajo metódico, organizado y realizado eficazmente.
* Actuar de manera positiva, amable y atenta en cualquier situación relacionada con el uso del inglés técnico aplicado.
* Valorar la documentación organizada, elaborada y presentada correctamente
 |

**Duración: 93 horas pedagógicas**

**Módulo 7: ENTORNO MICRO Y MACRO DEL COMERCIO EXTERIOR**

**Objetivo:** Analizar la situación y perspectivas del entorno micro y macro del comercio exterior identificando las ventajas y desventajas de las negociaciones en el contexto económico.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| ***Procedimientos*** |  ***Hechos y conceptos***  | ***Actitudes, valores y normas*** |
| * Analizar las diferencias micro y macro económicas comparando los mercados a nivel interno y externo.
* Identificar las ramas de la economía de acuerdo a las acciones de las personas en un mercado determinado.
* Identificar los principales sectores económicos de acuerdo a las relaciones comerciales internas y externas.
* Analizar las instancias económicas del Ecuador impulsando la matriz productiva en los sectores estratégicos para la exportación.
* Identificar los actores sociales que intervienen en los sectores económicos del país relacionándolos con la toma de decisiones pertinentes.
* Gestionar la actividad administrativa empresarial identificando la competitividad de la empresa.
* Elaborar un organigrama con las funciones que se realizan en una empresa identificando las actividades principales.
* Diferenciar la competencia perfecta e imperfecta comparando y analizando el mercado.
* Calcular la oferta y demanda mediante el punto de equilibrio.
 | **Micro y Macro Economía:*** Definición, Importancia, Diferencias
* Ramas de la economía
* Sectores de la economía: interno (micro territorio) zonas y externo
* Micro y Macro Territorio: objetivos de la ONU, Objetivos de acuerdo a las políticas de Estado, Zonas del Ecuador, Ejes y Tensiones.

**Estructura Económica del Ecuador:*** Estructura de la sociedad
* Instancia económica: producción, la empresa y sus decisiones de producción, factor variable y costos de producción.
* Intercambio y consumo
* Poderes del Estado
* Instancia ideológica cultural
* Sistemas económicos
* Matriz productiva del país

**Actores Sociales del Circuito Productivo:** * Productores, Trabajadores, Industriales, Comerciantes, Asociaciones, otros actores.

**Empresas Familiares:*** Empresa familiar
* Cultura, valores y tradiciones
* Cultura emprendedora
* Liderazgo familiar
* Competitividad de la empresa familiar
* Evolución retos de familia

**Gestión Administrativa Empresarial:*** Empresa: definición, Importancia, Clasificación, Caracterización.
* Estructura organizacional y funcional de la empresa
* Cadena de mando empresarial
* Otros

**Indicadores Micro y Macro Económicos:*** Oferta y demanda
* Mercado de competencia perfecta e imperfecta
* Punto de equilibrio
* Producto interno bruto
* Instrumento de la política monetaria
 | * Trabajar de manera responsable a nivel Macro y Micro de la economía a nivel interno y externo.
* Valorar la ética profesional en la toma de decisiones.
* Valorar el trabajo metódico, organizado y realizado eficazmente.
* Respetar los saberes ancestrales de cada una de las zonas del Ecuador.
* Respetar los acuerdos comerciales entre micro y macro productores de los distintos sectores sociales.
* Valorar la calidad de vida de los productores.
* Valorar la importancia de los sectores de la economía interna y externa.
* Tener integralidad y liderazgo en la cooperación de las asociaciones de las distintas zonas del Ecuador.
* Valorar la confianza en la administración de la información.
 |

**Duración: 93 horas pedagógicas**

1. **MÓDULO DE FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL - FOL**

**Objetivo:** Reconocer las normativas vigentes que regulan la salud laboral, seguridad industrial e inserción laboral de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| ***Procedimientos***  |  ***Hechos y conceptos***  | ***Actitudes, valores y normas*** |
| * Diferenciar los derechos y obligaciones del empleador y trabajador de acuerdo al marco legal vigente.
* Proponer actividades encaminadas al logro del bienestar físico, mental y social de los trabajadores asegurando mejores condiciones de trabajo.
* Detectar situaciones de riesgo habituales en el ámbito laboral que puedan afectar la salud utilizando las medidas de prevención y protección correspondientes.
* Aplicar técnicas de primeros auxilios en el lugar del accidente o en situaciones simuladas de acuerdo a la normativa de seguridad vigente.
* Diferenciar las formas de inserción en el campo laboral utilizando sus propias capacidades e intereses en su proyección profesional.
* Establecer alternativas que den la oportunidad de elegir el ingreso al campo laboral o acceder a las distintas ofertas educativas mejorando sus condiciones de vida.
 | **Normativa Legal:*** Derecho Laboral: definición, fuentes del derecho, clasificación y características
* Legislación laboral: definición y principios generales
* Código de Trabajo: definición, el trabajo, tipos de trabajo, características, relaciones laborales.
* Seguridad Social: definición, importancia, beneficios.

**Riesgos Laborales:*** Salud Laboral: definición, tipos de salud, condiciones de trabajo, calidad de vida y sus beneficios.
* Factores de Riesgo: definición, clasificación, prevención y protección de riesgos de trabajo, equipos de trabajo y señalización de seguridad contra accidentes de trabajo.
* Primeros Auxilios: aplicación de técnicas en caso de accidentes y situaciones de riesgo.
* Seguridad Industrial: definición, importancia, prevención y protección: equipos de protección contra riesgos laborales.

**Inserción Laboral:*** Mercado laboral: definición, personas que intervienen, exigencias del mercado laboral, oferta, demanda y políticas de empleo, recursos y medios para la inserción laboral.
* Desempleo: definición, efectos del desempleo y formas.
* Proyecto Profesional**:** definición, exploración de las competencias laborales, formación profesional y como elegir una profesión.
 | * Cumplir con disciplina las normas y reglas preestablecidas.
* Tener iniciativa en la solución de dificultades asumiendo compromisos en beneficio de todos.
* Ser capaz de cumplir los planes y normas de seguridad e higiene laboral.
* Respetar la seguridad industrial
* Tomar conciencia de la importancia de la salud laboral.
* Interesarse en los valores personales para la inserción laboral.
* Valorar las alternativas que ofrece el sistema educativo y el mercado laboral.
 |

**Duración: 62 horas pedagógicas**

**MÓDULO DE FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO - FCT**

**Objetivo:** Demostrar las capacidades alcanzadas en el proceso formativo mediante la realización de actividades relacionadas con el comercio nacional e internacional.

|  |
| --- |
| **CONTENIDOS** |
| ***Procedimientos***  |  ***Hechos y conceptos***  | ***Actitudes, valores y normas*** |
| * Analizar las normativas legales vigentes que regulan el comercio exterior identificando los artículos requeridos para cada caso.
* Identificar los regímenes aduaneros que se utilizan en las actividades de comercio exterior de acuerdo a su clasificación y características.
* Analizar las barreras del comercio internacional disminuyendo los riesgos en la negociación.
* Identificar los acuerdos internacionales de comercio a estableciendo alianzas estratégicas con los países que lo integran.
* Identificar las funciones de los operadores de comercio exterior agilizando los trámites en los departamentos correspondientes.
* Llenar los documentos de las operaciones de importación y exportación en base a formatos establecidos.
* Clasificar las partidas arancelarias de las mercancías aplicando las reglas interpretativas para su correcta codificación.
* Identificar los términos de negociación internacional con la finalidad de determinar las responsabilidades entre vendedor y comprador.
* Diferenciar los tipos de aforo de acuerdo a su naturaleza, cantidad, valor y peso de las mercancías.
* Calcular la base imponible de la importación de mercancías de acuerdo a los impuestos, aranceles y tasas por servicios aduaneros vigentes.
* Diferenciar los procedimientos de financiamiento de proyectos asociados a licitaciones o concursos nacionales a través de la operativización.
* Analizar la estructura y funcionamiento general del mercado de divisas realizando transacciones oportunas.
* Realizar la convertibilidad del euro, dólar americano, yen, yuang, wong identificando el valor a pagar de las mercancías en el país de destino.
* Identificar los medios de pago que se utilizan en las transacciones comerciales internacionales estableciendo el valor real a pagar de las mercancías en el país de destino.
* Analizar las funciones y características fundamentales de los medios de cobro identificando el medio de pago más adecuado.
* Analizar la compra y venta nacional coadyuvando el desarrollo de la actividad económica de la empresa.
* Realizar la comercialización nacional e internacional a través del seguimiento de los actores mandantes de la empresa para la concreción de la negociación.
* Analizar los tipos de contratos internacionales considerando la normativa legal vigente.
* Realizar contratos internacionales aplicando los indicadores establecidos dentro de una negociación.
* Identificar al importador y exportador competitivo en la acción activa participativa mediante el proceso de la concertación de las negociaciones.
* Identificar los sistemas de gestión de calidad empresarial a través de la estructura organizacional, responsabilidades, procedimientos y recursos.
* Identificar los mecanismos que intervienen en el arbitraje internacional aplicando la resolución de conflictos dentro de una negociación.
* Utilizar el arbitraje internacional en situaciones de conflicto entre comprador y vendedor llegando a un acuerdo que beneficie a las partes.
* Identificar las obligaciones del vendedor y comprador a nivel internacional llevando a cabo una negociación pertinente.
* Analizar el comportamiento básico del consumidor identificando productos o servicios que satisfagan sus necesidades.
* Desarrollar la innovación de productos y estrategias de acuerdo al ciclo de vida de las mercancías.
* Establecer políticas del marketing mix en el ámbito internacional a través de la aplicación de estrategias internas de la empresa.
* Realizar el análisis FODA con la finalidad de evaluar la situación de la empresa.
* Aplicar las estrategias de marketing logrando una mayor participación en el mercado.
* Establecer semejanzas y diferencias entre logística y marketing identificando sus características principales.
* Identificar los canales de marketing aplicando las técnicas.
* Determinar la periodicidad de cada tipo de inventario manteniendo el control de la situación en la empresa.
 |  **GESTIÓN ADMINISTRATIVA:*** Normativas legales vigentes que regulan las operaciones de comercio exterior
* Regímenes aduaneros
* Barreras arancelarias y no arancelarias
* Acuerdos bilateral y multilateral
* Preferencias de comercio
* Documentos habilitantes para la importación
* Codificación
* Aforo: Bases imponibles de importación
* Tasa arancelaria
* Impuestos
* Tasas de servicio aduanero
* Tributos a pagar

**OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO:*** Fondo Monetario Internacional
* Banco Mundial
* Organización Mundial del Comercio
* Banco Interamericano de Desarrollo
* Bancos Privados Internacionales
* Balanza de pago
* Tipos de Divisas: euro, dólar americano, yen, yuang, wong
* Tipos de cambio en el mercado de divisas
* Medios de pago: trueque, cartas de crédito, consignación, pago directo.

**OPERACIONES DE COMPRAVENTA:*** Entidades reguladoras de productos y servicios
* Documentos negociables: proforma, nota de pedido, factura física y electrónica, cheque y sus tipos, pagaré, entre otras.
* Gestión de calidad empresarial
* Contratos: tipos, cláusulas, líneas de contrato, riegos del contrato
* Acuerdos de negociación
* Cierre de negociación
* Líneas de contrato, incumplimiento de los contratos de compra-venta
* Ventajas del comprador, vendedor y tipos
* Obligaciones del vendedor y comprador

**OPERACIONES DE LOGÍSTICA:**- Funciones logísticas, Redes logísticas, Actividad logística* Clases de mercado
* Segmentación de mercado
* Modelos de mercado
* Comportamiento del consumidor
* Empresa y estrategia (FODA)
* Estrategias de marketing
* Producto, servicio y marca
* Desarrollo y estrategias de nuevos productos: ciclo de vida del producto.
* Compensación de la fijación de precios
* Estrategias de fijación de precios
* Canales de marketing
* Ventas al menudeo y al mayoreo
* Comunicación de valor para el cliente: estrategias de comunicación de marketing
* Publicidad
* Ventas personales y promoción de ventas
* Marketing directo y en línea
* Marketing sustentable.
* Planeación de la cadena de suministros
* Adquisición de compras.
* Movimiento, inventario y zonas comunes de almacenamiento.
 | * Demostrar orden, puntualidad, precisión, actitud positiva en las actividades encomendadas.
* Cooperar en el trabajo en equipo con actitud tolerante y asertiva ante las opiniones de los demás.
* Tener empatía en el trato con el público y con el personal de la organización.
* Valorar la expresión correcta y la utilización de los términos adecuados en el ámbito de competencia.
* Responsabilizarse de la confidencialidad en el acceso a la documentación.
* Tener iniciativa para pedir ayuda en las actividades encomendadas
* Ser flexible y adaptarse a los cambios que se presenten.
* Valorar el cuidado de los equipos ofimáticos de la organización económica.
 |

**Duración: 160 horas reloj**

**MALLA CURRICULAR**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TRONCO COMÚN** | **ASIGNATURAS** | **HORAS PEDAGÓGICAS** |
| **1° año** | **2° año** | **3° año** |
| Matemática  | 5 | 4 | 3 |
| Física  | 3 | 3 | 2 |
| Química  | 2 | 3 | 2 |
| Biología  | 2 | 2 | 2 |
| Historia  | 3 | 3 | 2 |
| Educación para la Ciudadanía | 2 | 2 |  |
| Filosofía  | 2 | 2 |  |
| Lengua y Literatura  | 5 | 5 | 2 |
| Inglés | 5 | 5 | 3 |
| Educación Cultural y Artística  | 2 | 2 |  |
| Educación Física  | 2 | 2 | 2 |
| Emprendimiento y Gestión  | 2 | 2 | 2 |
| Horas pedagógicas semanales  | 35 | 35 | 20 |
| **FORMACIÓN TÉCNICA** | **MÓDULOS FORMATIVOS** | **HORAS PEDAGÓGICAS** |
| **1º Año** | **2º Año** | **3º Año** |
| Gestión Administrativa de las Operaciones de Comercio | 3 | 3 | 4 |
| Operaciones de Financiamiento  |  |  | 3 |
| Operaciones de Compraventa  | 2 | 2 |  |
| Operaciones de Logística  | 3 | 3 | 7 |
| Informática Aplicada al Comercio Exterior | 2 | 2 | 3 |
| Inglés Técnico Aplicado al Comercio Exterior |  |  | 3 |
| Entorno Micro y Macro del Comercio Exterior |  |  | 3 |
| Formación y Orientación Laboral - FOL |  |  | 2 |
| Horas pedagógicas semanales | 10 | 10 | 25 |
|  Formación en Centros de Trabajo - FCT |  |  | 160\* |
| **TOTAL HORAS PEDAGÓGICAS SEMANALES** | **45** | **45** | **45** |

\* Se desarrollará de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Guía para la Implementación del Módulo de Formación en Centros de Trabajo (FCT), emitido por la Dirección Nacional de Currículo.

**RECOMENDACIONES METODOLÓGICAS PARA LA ENSEÑANZA-APRENDIZAJE**

Para trabajar los contenidos curriculares de la Figura Profesional de Comercio Exterior es importante realizar la planificación curricular, con la participación de los docentes del área técnica de manera que en consenso se organicen las unidades de trabajo de cada módulo formativo y su secuencia a desarrollar en los 3 años de bachillerato técnico, los cuales constan en la malla curricular con su respectiva carga horaria.

En este sentido, a continuación se plantean recomendaciones metodológicas para cada módulo formativo, considerando los contenidos curriculares de cada uno, así como su objetivo.

|  |
| --- |
| **Módulo 1:** **GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO** |
| Este módulo facilita los conocimientos para las operaciones de importación y exportación de mercaderías, gestionando operaciones de cobro y pago.Para atender este módulo es pertinente analizar las normativas vigentes e identificar la estructura del arancel de aduanas mediante ejercicios de aplicación, además, llenado de documentos de importación y exportación de mercancías, aplicación de técnicas aduaneras en las negociaciones nacionales e internacionales, ejercicios de aplicación del cálculo de la base imponible a la importación de productos, así mismo es necesario efectuar simulación de negociaciones, mesas redondas, debates, entre otros. También, es importante efectuar visitas a instituciones relacionadas al comercio exterior y aplicar entrevistas, encuestas a profesionales del área de acuerdo a los requerimientos que se demande. |
| **Módulo 2:** **OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO** |
| Este módulo permite identificar como se gestionan las operaciones de financiamiento de las transacciones nacionales e internacionales.Para trabajar con este módulo se recomienda hacerlo mediante estudio de casos para el cálculo del interés simple, compuesto y amortizaciones, además, realizar ejercicios de aplicación de las operaciones del mercado de divisas y de transacciones internacionales de comercio, también es importante realizar simulaciones reales de cambios de divisas a través de internet.Es sustancial coordinar con el docente de matemática, con la finalidad de unificar procedimientos necesarios para el cálculo de transacciones de financiamiento nacional e internacional.  |
| **Módulo 3:** **OPERACIONES DE COMPRAVENTA**  |
| En el presente módulo se realizan operaciones de compraventa de mercancías en el ámbito nacional e internacional.Para trabajar este módulo es importante hacerlo mediante estudio de casos para el llenado de la documentación utilizada en una negociación y ejercicios de aplicación de la compraventa nacional, aplicando en los casos que sean necesarios el arbitraje como mecanismo de resolución de conflictos. Además, es necesario realizar foros, debates, estudio de casos, dramatizaciones, entre otros. |
| **Módulo 4:** **OPERACIONES DE LOGÍSTICA**  |
| Este módulo trata de administrar la planificación, gestión y control del almacenamiento de bienes y servicios para la expedición nacional e internacional de mercaderías.Para atender este módulo es importante analizar los casos propuestos en la cadena de suministros, almacenaje y transporte y elaborar un plan de exportación factible. Además, se deben realizar visitas a diferentes tipos de bodegas para observar el manejo interno y externo que se realiza con la mercancía almacenada, también se deben realizar exposiciones en ferias educativas.Es importante coordinar con el docente de emprendimiento y gestión para llevar un trabajo conjunto en el desarrollo del plan de exportación que deben desarrollar los estudiantes. |
| **Módulo 5:** **INFORMÁTICA APLICADA AL COMERCIO EXTERIOR** |
| El presente módulo trata de aprender a utilizar las aplicaciones informáticas facilitando el comercio en línea.Por ser este módulo 100% práctico se lo debe trabajar en el laboratorio de informática de la institución educativa.Es importante coordinar con el profesor de emprendimiento y gestión para tratar los contenidos de contabilidad que son parte de los aprendizajes y así trabajar en conjunto los contenidos teóricos y aplicarlos de manera digital en el laboratorio de informática. |
| **Módulo 6:** **INGLÉS TÉCNICO APLICADO AL COMERCIO EXTERIOR** |
| Este módulo establece comunicaciones efectivas entre el vendedor y comprador para la comercialización de los productos en el mercado.Para trabajar este módulo es importante coordinar con los profesores del área de Comercio Exterior, a fin de enlazar los contenidos curriculares de Inglés Técnico con los demás módulos formativos de la Figura Profesional en mención.  |
| **Módulo 7:** **ENTORNO MICRO Y MACRO DEL COMERCIO EXTERIOR** |
| Este módulo interpreta los rasgos de micro y macro economía y sus relaciones en un contexto social, político y cultural, aplicando a problemas y situaciones cotidianas.Para atender este módulo es importante realizar debates, foros de micro y macro economía, entender la estructura económica del estado, la matriz productiva del país, el mercado y sus indicadores micro y macro económicos. |
| **Módulo 8:** **FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL – FOL** |
| El Módulo FOL hace que el estudiante desarrolle capacidades relacionadas a la preparación e inserción al mundo del trabajo, para lo cual se toman en cuenta los aspectos legales relacionados con el ámbito laboral y tributario del Ecuador, las normas generales referidas al campo laboral en el área, de acuerdo a las disposiciones constitucionales y legales.Los contenidos curriculares de este módulo son interdisciplinares ya que guardan estrecha relación con los módulos formativos de la Figura Profesional y prepara al estudiante para identificar la normativa legal, riesgos de trabajo y empleabilidad, generando hábitos de comportamiento y de trabajo. |
| **Módulo 9:** **FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO – FCT** |
| La Formación en Centros de Trabajo está asociado con todos los módulos de la FIP, permitiendo durante la práctica estudiantil desarrolle el aprendizaje significativo cumpliendo sus capacidades y conocimientos que sitúen al estudiante como protagonista del proceso, y al docente como observador y evaluador del mismo, donde el estudiante se acerque al mundo real del trabajo.  |

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

* Bhaqwati S. *La Economía y el Orden Mundial*. Editores Siglo XVI.
* López Fernández, R. (2006). *Operaciones de Almacenaje*. Madrid, España. Thomson Paraninfo.
* Chávez M. (2014). *Economía*. Quito, Ecuador: Educatemas.
* Villamarín M. *Elemento de Economía 1 y 2*: Editorial Ramandi
* Código Orgánico. *Producción Comercio e Inversiones* (2018). Quito, Ecuador. Corporación de Estudios y Publicaciones
* *Gestión Financiera.* (2015). Ecuador: Academia Editores
* *Gestión al Comercio*. (2015). Ecuador: Academia Editores
* *Arancel de Aduanas de Importación*. Editores Pudeleco S.A.
* Lobato Gómez, F. (2207). *Gestión Administrativa del Comercio Internacional*. Madrid, España: Editorial Editex, S.A.
* *Formación y Orientación Laboral*. (2009). Guayaquil, Ecuador: Ediciones Holguin, S.A
* Burbano G. Mestanza P,M. (1995). *Diccionario de Términos Usuales en el Comercio Exterior Ecuatoriano*. Quito, Ecuador: Editores Pudeleco S.A.

**WEBGRAFÍA**

* [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)
* [www.SRI.gob.ec](http://www.SRI.gob.ec)
* <http://CORPEI.org>
* <http://www.comercioexterior.gob.ec>
* <http://www.BCE.fin.ec>
* Comercio Internacional. [www.monografía.com/trabajos](http://www.monografía.com/trabajos)13/comer/comer.shtml