

MINISTERIO EDUCACIÓN Y CIENCIA.

BOE 4 octubre 1994, núm. 237/1994 [pág. 30675]

FORMACIÓN PROFESIONAL ESPECÍFICA. Currículo del ciclo formativo de grado superior correspondiente al título de Técnico superior en Comercio Internacional.

Artículo 1.

1. El presente Real Decreto determina el currículo para las enseñanzas de formación profesional vinculadas al título de Técnico superior en Comercio Internacional. A estos efectos, la referencia del sistema productivo se establece en el Real Decreto 1653/1994, de 22 de julio (RCL 1994\2698), por el que se aprueban las enseñanzas mínimas del título. Los objetivos expresados en términos de capacidades y los criterios de evaluación del currículo del ciclo formativo son los determinados en el anexo I del citado Real Decreto.

2. Los contenidos del currículo se establecen en el anexo I del presente Real Decreto.

3. En el anexo II del presente Real Decreto se determinan los requisitos de espacios e instalaciones que deben reunir los centros educativos para la impartición del presente ciclo formativo.

Artículo 2.

El presente Real Decreto será de aplicación en el ámbito territorial de gestión del Ministerio de Educación y Ciencia.

Artículo 3.

Los módulos profesionales de este ciclo formativo se organizarán en dos cursos académicos:

Son módulos profesionales del primer curso:

Compraventa internacional I.

Almacenaje de productos.

Gestión financiera internacional I.

Aplicaciones informáticas de propósito general.

Lengua extranjera en comercio internacional.

Son módulos profesionales del segundo curso:

Compraventa internacional II.

Gestión administrativa del comercio internacional.

Transporte internacional de mercancías.

Gestión financiera internacional II.

Formación y orientación laboral.

Formación en centro de trabajo.

DISPOSICION ADICIONAL

Unica.-De acuerdo con las exigencias de organización y metodología de la educación de adultos, tanto en la modalidad de educación presencial como en la de educación a distancia, el Ministerio de Educación y Ciencia podrá adaptar el currículo al que se refiere el presente Real Decreto conforme a las características, condiciones y necesidades de la población adulta.

DISPOSICIONES FINALES

Primera.-El currículo establecido en el presente Real Decreto será de aplicación supletoria en las Comunidades Autónomas que se encuentren en pleno ejercicio de sus competencias educativas, de conformidad con lo establecido en el artículo 149.3 de la Constitución (RCL 1978\2836 y ApNDL 2875).

Segunda.-La distribución horaria semanal de los diferentes módulos profesionales que corresponden a este ciclo formativo será establecida por el Ministerio de Educación y Ciencia.

Tercera.-El Ministro de Educación y Ciencia dictará las normas pertinentes en materia de evaluación y promoción de los alumnos.

Cuarta.-Se autoriza al Ministro de Educación y Ciencia para dictar las disposiciones que sean precisas para la aplicación de lo dispuesto en este Real Decreto.

Quinta.-El presente Real Decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».

ANEXO I

Módulo profesional 1: compraventa internacional

Compraventa Internacional I

CONTENIDO (duración 255 horas)

Análisis de mercados exteriores:

Marco político: variables estructurales; variables coyunturales; análisis de la estructura política; efectos en las estructuras empresariales y políticas comerciales.

Marco jurídico:

Legislación mercantil: diferencias con la legislación nacional; exigencias en la implantación.

Legislación sobre monopolios y competencia: concepción; regulación; prácticas comerciales.

Legislación sobre propiedad industrial: uso de patentes; uso de marcas.

Legislación sobre inversiones extranjeras: control de cambios; divisas; sociedades.

El entorno internacional:

La incorporación a la UE, terceros países: movimientos de capital; establecimiento empresarial en el extranjero.

Evaluación de las actuaciones comerciales de la competencia:

Análisis de la competencia global: estrategias; inversiones; concentración geográfica.

Análisis externo: amenazas, oportunidades.

Estudio de mercado sobre productos y precios:

Política de precios en distintos escenarios: condiciones de fijación de precios; estrategias de precios; cálculo de precios para exportación.

Política de producto en distintos escenarios: diferenciación de productos; imagen y posicionamiento de productos y marcas.

Fases del estudio: selección del país; análisis preliminar; análisis comercial.

La investigación de mercado como herramienta en la estrategia de producto y precio: objeto del estudio; variables que afectan al objeto de estudio; fuentes de información, procedimientos de obtención de información; análisis estadístico de la información.

Promoción en los mercados exteriores.

Análisis de estrategias internacionales: prácticas promocionales internacionales; normativa reguladora de las prácticas promocionales; valoración del impacto de la estrategia en el país.

Estrategia promocional: estrategia global y diferenciada; factores limitativos a la estrategia; cálculo de costes; diseño de la estrategia.

Organización de la actividad internacional de la empresa:

Estructura organizativa: identificación de necesidades; organigrama de funciones; jerarquía.

Puesta en marcha.

Etapas: selección de productos/mercado; objetivos; modo de penetración; plan de «marketing»; control de las actuaciones.

Recursos humanos: perfil; técnicas de relaciones humanas; rendimiento; formación y perfeccionamiento.

Inversiones en la UE y en terceros países.

La inversión en la implantación internacional: inversión comercial; inversión productiva.

Regulación de las inversiones en la UE: liberalización; ámbito de actuación; fiscalidad.
Modalidades jurídicas de inversión con terceros países: formas de actuación; responsabilidades; fiscalidad.

Incentivos y subvenciones a la exportación:

Marco de actuación de la política comercial internacional.

Convenios internacionales.

ICEX: información; asesoramiento; programas de apoyo.

Medios de penetración en el extranjero.

Factores internos y externos a la empresa que influyen en la penetración en mercados exteriores: estrategia de «marketing-mix»; necesidades del producto; imagen de la empresa, canales de distribución.

Distintos tipos de implantación de la empresa en mercados exteriores: comisionista; sucursal; filial; «joint venture»; licencia.

Aspectos fiscales: ámbito de aplicación; limitaciones; responsabilidades.

Canales de distribución internacional.

Logística en la exportación: objetivo de los procesos de logística; flujo logístico; movimientos de mercancías, información, documentación.

Costes en la distribución.

Factores que determinan el coste: administración, informática; manipulación, carga/descarga; transporte; almacenamiento; financieros.

Cálculo de costes de distribución.

Gestión de los canales de distribución: estrategias para optimizar costes; estrategias para optimizar el servicio; estrategia mixta.

La investigación de mercado como herramienta en la estrategia de distribución: objeto del estudio; variables que afectan al objeto del estudio; fuentes de información; procedimientos de obtención de información; análisis estadístico de la información.

Análisis de las fases del plan de «marketing» internacional.

Concepto y naturaleza de la planificación: necesidades, problemas, acciones; organización; objetivos.

Metodología para la realización del plan de «marketing»: evaluación de la situación; búsqueda de alternativas; definición de acciones y decisiones; implementación y control.

Presupuesto de un plan de «marketing»: partidas que componen el plan de «marketing»; criterios de asignación de recursos.

El «marketing-mix»: análisis del desarrollo de las acciones de producto, precio, distribución y comunicación como instrumentos del «marketing».

Aplicaciones informáticas específicas de «marketing» internacional.

Compraventa Internacional II

CONTENIDO (duración 130 horas)

La comunicación y su aplicación en las relaciones internacionales.

Los procesos de comunicación: elementos y etapas del proceso; dificultades de comunicación.

La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales: técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales; la atención al público; actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.

La comunicación escrita en comercio internacional: normas de comunicación y expresión escrita; modelos de comunicación.

Relaciones públicas: funciones en el comercio internacional; técnicas de comunicaciones utilizadas.

El proceso de negociación en la compraventa internacional.

Prospección: entorno de las relaciones comerciales; la compraventa.

Preparación de la negociación internacional: análisis del proceso.
Planificación de la negociación: componentes básicos de la negociación; fases que configuran la negociación.
Desarrollo de la negociación internacional: diálogo; persuasión; objeto; conclusión, acuerdo.
Exposición de posturas: comprador; vendedor.
Técnicas de la negociación internacional.
Consolidación de la negociación internacional: puntos de acuerdo; momento del cierre; problemas al cierre.
Elaboración del precontrato de compraventa internacional.
Elaboración de ofertas a clientes: naturaleza; estructura.
Análisis de ofertas de proveedores: naturaleza; ventajas comparativas.
Los Incoterms de acuerdo con el modo de transporte.
Cualquier modo de transporte, incluido el multimodal: en fábrica (EXW); franco transportista (FCA); transporte pagado hasta (CPT); transporte y seguro pagados hasta (CIP); entrega en frontera (DAF); entregada derechos no pagados (DDU); entregada derechos pagados (DDP).
Transporte aéreo: franco transportista (FCA).
Transporte por ferrocarril: franco transportista (FCA).
Transporte por mar y vías de agua terrestres: franco al costado del buque (FAS); franco a bordo (FOB); coste y flete (CFR); coste seguro y flete (CIF); entregada sobre buque (DES); entregada en muelle (DEQ).
Normativa reguladora de la contratación internacional aplicable a la formación de acuerdos precontractuales.
Principios básicos de derecho comparado en la compraventa internacional.
Convenios internacionales: Convenio de Viena, Convenio de las Naciones Unidas.
Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
Usos uniformes.
Elementos de Derecho mercantil: ámbito de aplicación; el contrato de compraventa: naturaleza; modalidades; regulación mercantil.
Estructura económica internacional.
El comercio internacional español.
La UE y los terceros países: mercados comerciales; relaciones comerciales con España.
Organismos internacionales y regionales.
Empresas multinacionales: mercados; estructura; estrategias comerciales.
Aplicaciones informáticas de gestión de la compraventa internacional.

Módulo profesional 2: gestión administrativa del Comercio Internacional
CONTENIDO (duración 200 horas)

El origen de las mercancías: normativa y documentación.
Régimen general: criterios para la determinación del origen de las mercancías; documentación y tramitación de la justificación del origen en la importación y en la exportación: certificado y declaración de origen.
Intercambios intracomunitarios: reglamentación y documentación.
Relaciones preferenciales: acuerdos UE-AELC (Asociación Europea de Libre Cambio); régimen UE-Canarias, Ceuta y Melilla; acuerdos ACP; acuerdos con Países y Territorios de Ultramar; sistema de referencias generalizadas; acuerdos UE-Países del Mediterráneo.
El tránsito aduanero.
Sistemas de tránsito: bases comunes, regulación e implicaciones; el convenio TIR; el tránsito comunitario.

Documento Unico Aduanero (DUA): utilización en distintos tipos de operaciones; cumplimentación.

El arancel de aduanas: la nomenclatura combinada; el TARIC; el valor de las mercancías en aduana; excepciones a la aplicación del arancel de aduanas.

Elaboración de contratos de compraventa internacional: reglas que rigen la forma de contrato de compraventa; clausulado.

Régimen administrativo y comercial de las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición.

Procedimientos y gestiones en las transacciones con terceros países.

Régimen de libertad comercial: absoluta; con vigilancia estadística previa; certificados de importación.

Régimen de autorización administrativa: exportaciones sujetas a autorización por operación; exportaciones sujetas a autorización global; contingentes cuantitativos o cupos.

Contingentes arancelarios y límites máximos arancelarios en la importación.

Documentación básica para una importación y exportación.

Regímenes específicos: productos CECA; productos textiles; material de defensa, productos y tecnologías de doble uso; especies amenazadas de flora y fauna silvestres; sustancias catalogadas susceptibles de desviación; productos químicos peligrosos.

Régimen de islas Canarias, Ceuta y Melilla.

Procedimientos y gestiones de los intercambios intracomunitarios.

El seguro en el tránsito internacional de mercancías: normativa legal; riesgos asegurables; partes contratantes; tipos de pólizas de seguro; efectos del contrato de seguro.

Los tributos de aduanas.

Tipos de tributos: derechos de importación; derechos de exportación; derechos «antidumping»; exacciones reguladoras agrícolas; gravámenes compensatorios; montantes compensatorios monetarios; montantes compensatorios de adhesión; derechos menores; IVA; Impuestos especiales.

Cálculo de la cuota tributaria.

Módulo profesional 3: almacenaje de productos

CONTENIDO (duración 160 horas)

Organización de almacenes.

Etapas de planificación: necesidades de almacenaje; necesidades de capacidad; diseño físico del almacén; flujo de materiales y medios de manipulación; instalaciones.

División del almacén: por zonas; por mercancías.

Distribución y manipulación de mercancías en el almacén: normas para la colocación de mercancías; criterios de distribución; localización de mercancías en almacén; conservación/mantenimiento de mercancías; medios de manipulación de mercancías.

Costes de almacenamiento: variables que intervienen en el cálculo de costes de almacenamiento; tipología de los costes; cálculo de costes.

Tratamiento de devoluciones: costes afectos a las devoluciones; sistemas de información; evaluación de las causas.

Sistemas de almacenaje.

Tipología: sistema compacto; sistema dinámico; sistema convencional; bloques apilados.

Análisis de los sistemas en función del producto, servicio, coste.

Cálculo del coste de aplicación del sistema: naturaleza; elementos del coste.

Diseño del sistema: espacio; mercancías; normativa de seguridad e higiene en almacenes.

Políticas de «stocks».

La gestión de «stock»: niveles de «stock»; clases de «stock» según su finalidad; niveles de reposición; el lote económico; punto de pedido óptimo; inventarios; asignación de «stock» entre almacenes de una red logística; clasificación ABC de productos; coste de rotura de «stock»; campana de Gauss.

Factores que afectan al punto de reposición: identificación de necesidades; elementos que intervienen en el cálculo del punto de reposición; optimización de costes.

Pedidos y expediciones: entrada de pedidos; control económico; reserva del producto; gestión de la preparación del pedido; expedición; control de incidencias.

Regímenes de almacenamiento en comercio internacional.

Depósitos aduaneros: naturaleza.

Tipología:

Públicos; privados; ficticios.

Normativa reguladora.

Zonas y depósitos francos: naturaleza; normativa reguladora.

Locales autorizados: naturaleza; normativa reguladora.

Gestión del embalaje.

Función del embalaje: protección; conservación; manejabilidad.

Tipología: bala; atados; cajas; contenedores.

Factores que determinan la selección del embalaje: medio de transporte; mercancía; destino del producto; coste; normas técnicas.

Señalización y rotulado: funciones; normativa.

Materiales del embalaje: tipología; selección del material.

Normativa de seguridad e higiene en almacenes: instalaciones; distribución de zonas; ubicación de mercancías; mantenimiento, conservación.

Aplicaciones informáticas de gestión de almacenes.

Módulo profesional 4: transporte internacional de mercancías

CONTENIDO (duración 155 horas)

Transporte terrestre.

Clasificación y características técnicas más importantes de los vehículos utilizados en el transporte por carretera.

Aspectos técnicos del transporte por ferrocarril.

Aspectos comerciales del transporte terrestre: clases de transporte por carretera; contratación del transporte por carretera.

Infraestructura.

Marco legal: LOTT [Ley de Ordenación del Transporte Terrestre (RCL 1987\1764)].

Convenios y Reglamentos que regulan el transporte por carretera y ferrocarril: alcance; aplicación; exigencias legales.

Transporte marítimo: clasificación y aspectos técnicos de los buques; el contenedor.

Transporte marítimo en línea regular: conferencias de fletes; «Outsiders».

Transporte en régimen de fletamento: procedimiento de contratación; pólizas de fletamento; términos de entrega.

Marco legal: convenio de Bruselas; reglas de La Haya-Visby; reglas de Hamburgo; convenio de Seguridad en la Vida Humana en el Mar (RCL 1980\1335; RCL 1983\524 y ApNDL 8686); normativa IMO (Internacional-governmental Maritime Organization) para el transporte de mercancías peligrosas. Código IMDG [Inter-governmental Maritime Dangerous Goods (RCL 1986\2650)].

Transporte aéreo. Tipos de aviones y aspectos técnicos del transporte aéreo.

El contrato de transporte aéreo: formalización; tarifas; responsabilidades.

Marco legal: convenio de Chicago; convenio de Varsovia; protocolo de La Haya; Ley de Navegación Aérea de 1960 (RCL 1960\1041, 1259 y NDL 22247).

Transporte multimodal.

Aspectos técnicos: concepto de ruptura de carga; contratación; formalización; tarifación; responsabilidades.

Equilibrio de tráfico.

Marco legal: convenio de Ginebra; conocimiento de embarque FIATA de transporte combinado; el transporte multimodal y la UE.

Elección del medio de transporte para operaciones de comercio internacional.

Variables que afectan a la decisión: características del medio; mercancía; destino; coste; estructura de la operación; normativa.

Criterios de selección del medio: carga útil; densidad; riesgo económico; productividad de recursos humanos; costes indirectos; tiempo de servicio; exigencias del canal de distribución.

Proceso de selección del medio: análisis de la operación; canal de distribución; evaluación de alternativas; selección.

Análisis de costes en transporte internacional.

Naturaleza y estructura de los costes de transporte.

Costes fijos y variables: concepto.

Costes fijos: personal, tributos, seguros, costes financieros, amortizaciones, suministros.

Costes variables: combustible, mantenimiento, reparaciones, dietas, costes diversos.

Costes directos e indirectos: naturaleza; imputación.

Tarifación en los distintos tipos de transporte.

Imputación de costes a las partes contratantes.

Cálculo de costes.

Aplicación de programas informáticos de gestión del transporte internacional.

Módulo profesional 5: gestión financiera internacional

Gestión financiera internacional I

CONTENIDO (duración 225 horas)

Cálculo financiero.

Capitalización y actualización compuesta:

Cálculo del montante.

Tantos equivalentes.

Capitalización en tiempos fraccionados.

Actualización o descuento compuesto.

Equivalencia de capitales.

Aplicación a distintas operaciones.

Rentas financieras:

Clasificación de las rentas.

Estudio financiero de las rentas constantes en los casos de inmediatas, perpetuas y diferidas.

Estudio financiero de las rentas constantes fraccionadas.

Estudio financiero de las rentas variables en progresión aritmética y progresión geométrica.

Préstamos:

El préstamo como fuente de financiación.

Sistemas de amortización de préstamos más utilizados y aplicación a distintas operaciones de préstamos.

Gestión internacional de créditos.

Crédito a la exportación:

Normativa legal.

Fuentes de financiación de la exportación con apoyo oficial.

Modalidades del crédito a la exportación.

Condiciones de los créditos a la exportación.

Los seguros de crédito a la exportación:

Normativa legal.

Operaciones asegurables.

Práctica internacional. Modalidades de cobertura.

CESCE y otras entidades.

Préstamos gubernamentales y créditos internacionales: ligados; no ligados; mixtos; bonificaciones o subvenciones de intereses; organismos y agencias internacionales de financiación.

El «factoring»; confirmación de pedido; finanzas internacionales; las garantías bancarias internacionales; aspectos jurídicos.

Modalidades de garantía: licitación; buena ejecución; reembolso.

Gestión de las operaciones financieras en divisas.

El mercado de divisas:

Factores influyentes en el tipo de cambio.

Operaciones en el mercado de divisas.

Euromercado: eurocréditos; eurobonos; euronotas; europapel comercial.

Gestión del riesgo de cambio en operaciones de comercio internacional:

Contratación de compraventa a plazo de divisas.

Préstamos en divisas.

Pólizas de seguros de cambio.

Anticipación o retraso de los cobros y pagos.

«Factoring» internacional y «forfaiting».

Licitaciones o concursos internacionales.

Normas y reglamentos de licitación del Banco Mundial y otros organismos.

Fianzas y garantías: formularios y condiciones.

Cumplimentación de formularios de ofertas.

Aplicaciones informáticas de cálculo financiero, gestión de créditos y operaciones en divisas.

Gestión financiera internacional II

CONTENIDO (duración 110 horas)

Medios de pago internacional.

El crédito documentario:

Análisis del funcionamiento.

Modalidades de crédito documentario: revocable; irrevocable; confirmado; no confirmado; transferible; a la vista y a plazo fijo; anticipos; rotativos; «back to back»; cartas comerciales de crédito; cartas de crédito «stand-by».

Ventajas e inconvenientes en diferentes operaciones de comercio internacional.

La remesa simple y documentaria:

Esquema operativo del funcionamiento.

Análisis de la documentación.

Ventajas e inconvenientes de la utilización del medio.

El cheque personal y el cheque bancario:

Esquema operativo del funcionamiento.

Análisis de la documentación.

Ventajas e inconvenientes de la utilización del medio.

La orden de pago:

Características del medio y esquema operativo de funcionamiento.

Ventajas e inconvenientes de la utilización del medio.

La orden de pago documentaria.

Análisis de la documentación.

Otras formas de pago o cobro internacional:

El «factoring» de exportación.

Cuentas bancarias en el exterior.

Centros internacionales de concentración.

Cobro mediante soporte magnético.

Normativa reguladora de los medios de pago:

Ley 19/1985, Cambiaria y del Cheque (RCL 1985\1776DL 3499, 8246, 8431 y 13323).

Ley uniforme de Ginebra sobre el cheque.

Ley uniforme de Ginebra sobre la letra de cambio y pagaré a la orden.

Reglas uniformes para el cobro del papel comercial de la CCI (Cámara de Comercio Internacional).

Reglas y usos uniformes sobre los créditos documentarios de la CCI.

Garantías bancarias: análisis de los riesgos; modalidades de garantías; personales; reales; de impago «stand-by»; seguros; fianzas.

Aplicaciones informáticas de confección y análisis de medios de pago internacionales.

Módulo profesional 6: aplicaciones informáticas de propósito general

CONTENIDO (duración 130 horas)

Introducción a la informática.

Procesos de datos e informática:

Diferencias entre datos e información.

Funciones y fases de un proceso de datos tipo.

Proceso electrónico de datos.

Elementos del «hardware»:

Estructura modular del sistema físico.

Unidad Central de Proceso.

Concepto de «bus» e «interface».

Equipos periféricos:

Unidades y soportes físicos.

Periféricos de entrada.

Periféricos de salida.

Representación interna de datos:

Concepto de «bit».

Sistemas de codificación de caracteres.

Concepto y múltiplos del «byte».

Archivos y registros.

Elementos de «software»:

Concepto de programa.

Lenguaje máquina y lenguajes de alto nivel: conceptos básicos.

Programas de usuario: aplicaciones.

Sistemas operativos:

Funciones básicas de un sistema operativo.

Sistemas operativos monousuario y multiusuario.

Utilización de sistemas operativos monousuario:

Comandos del sistema operativo.

Creación de ficheros «batch».

Configuración y carga del sistema operativo.

Procedimientos de protección de información.

Entornos de usuario: utilización de entornos de usuario; estructura y funciones del entorno de usuario; procedimientos de trabajo e impresión.

Redes locales: tipos básicos de redes de área local.

Componentes físicos de redes locales: servidores; estaciones de trabajo; periféricos; conexiones.

Sistema operativo de redes locales:

Utilidades básicas del supervisor o administrador.

Utilidades de usuario.

Procesadores de texto.

Estructura y funciones de un procesador de textos.

Instalación y carga de procesadores de texto.

Diseño de documentos: formato de documento; formato de línea; formato de página; formato de columnas; tablas: formato de columnas y celdas.

Edición de textos:

Funciones de edición.

Procedimientos de escritura, inserción y borrado de textos.

Procedimientos de búsqueda y sustitución de textos.

Operaciones con bloques de texto.

Procedimientos para enfatizar textos.

Numeración automática de líneas. Cabeceras y notas a pie de página.

Procedimientos de trabajo con varios textos.

Inserción de gráficos.

Correctores ortográficos y diccionario de sinónimos.

Gestión de archivos:

Procedimientos de búsqueda, recuperación y grabación de archivos de texto.

Ejecución de órdenes del sistema operativo desde el procesador de textos.

Procedimientos de protección de archivos.

Impresión de textos:

Control de impresión.

Configuración de la impresora.

Procedimientos de impresión de textos.

Procedimientos de impresión de archivos.

Creación de índices y sumarios.

Interoperaciones con otras aplicaciones.

Hojas de cálculo:

Estructura y funciones de una hoja de cálculo.

Instalación y carga de hojas de cálculo.

Diseño de hojas de cálculo:

Capacidad de la hoja de trabajo.

Formato de la hoja de trabajo: filas, columnas y celdas.

Formato de datos.

Formatos por omisión.

Procedimientos para relacionar filas, columnas y celdas.

Procedimientos para establecer rangos.

Edición de hojas de cálculo:

Procedimientos de introducción de datos.

Procedimientos de movimiento de datos.

Procedimientos de cálculo.

Procedimientos de presentación.

Procedimientos de utilización de fórmulas.

Procedimientos de trabajo con varias hojas de cálculo.

Gestión de archivos:

Procedimientos de búsqueda y recuperación de hojas de cálculo.

Procedimientos de grabación de hojas de trabajo.

Impresión de hojas de cálculo:
Control de impresión.
Procedimientos de impresión de hojas de trabajo.
Procedimientos de impresión de archivos.
Procedimientos de impresión de fórmulas.
Procedimientos de impresión de gráficos.
Utilización de macros:
Representación gráfica de hojas de cálculo.
Interoperaciones con otras aplicaciones.
Bases de datos:
Estructura y funciones de una base de datos.
Tipos de bases de datos.
Bases de datos documentales.
Instalación y carga de una base de datos.
Diseño de bases de datos.
Utilización de bases de datos:
Procedimientos de búsqueda y recuperación de archivos y registros.
Procedimientos de grabación de información.
Procedimientos de modificación y borrado de archivos y registros.
Procedimientos de consulta.
Procedimientos de impresión.
Procedimientos de protección de datos.
Interoperaciones con otras aplicaciones.
Aplicaciones gráficas y de autoedición:
Estructura y funciones de programas gráficos y de autoedición.
Instalación y carga de aplicaciones gráficas y de autoedición.
Tipos de gráficos soportados.
Procedimientos de diseño de gráficos.
Procedimientos de presentación de gráficos.
Procedimientos de integración de gráficos en documentos.
Procedimientos de búsqueda, recuperación y grabación de gráficos.
Procedimientos de protección de datos.
Interoperaciones con otras aplicaciones.
Paquetes integrados:
Objetivos y funciones de programas integrados.
Instalación y carga de paquetes integrados.
Modularidad de paquetes integrados.
Procedimientos de importación-exportación.

Módulo profesional 7: lengua extranjera en comercio internacional

CONTENIDO (duración 190 horas)

Uso de la lengua oral:

Conversaciones, debates y exposiciones relativas a situaciones de comercio internacional y a situaciones derivadas de las diferentes actividades del sector empresarial:

Terminología específica.

Fórmulas y estructuras hechas, utilizadas en la comunicación oral.

Aspectos formales (actitud profesional adecuada al interlocutor de lengua extranjera).

Aspectos funcionales:

Intervención de forma espontánea y personal en diálogos dentro de un contexto.

Utilización de fórmulas pertinentes de conversación en una situación de relación comercial.

Extracción de información específica propia de la relación comercial para construir una argumentación.

Uso de la lengua escrita:

Documentos visuales, orales y escritos relacionados con aspectos del comercio internacional.

Terminología específica.

Elementos morfosintácticos (estructura de la oración, tiempos verbales, nexos y subordinación, formas impersonales, voz pasiva, etc.) de acuerdo con el documento que se pretenda elaborar.

Fórmulas y estructuras hechas, utilizadas en la comunicación escrita.

Aspectos socioprofesionales:

Elementos socioprofesionales más significativos del país de la lengua extranjera.

Normas socioprofesionales y protocolarias en las relaciones comerciales internacionales.

Recursos formales y funcionales en situaciones que requieren un comportamiento socioprofesional para proyectar una buena imagen de empresa.

Módulo profesional 8: formación y orientación laboral

CONTENIDO (duración 65 horas)

Salud laboral:

Condiciones de trabajo y seguridad. Salud laboral y calidad de vida. El medio ambiente y su conservación.

Factores de riesgo: físicos, químicos, biológicos, organizativos. Medidas de prevención y protección.

Técnicas aplicadas a la organización «segura» del trabajo.

Técnicas generales de prevención/protección. Análisis, evaluación y propuesta de actuaciones.

Casos prácticos.

Prioridades y secuencias de actuación en caso de accidentes.

Aplicación de técnicas de primeros auxilios:

Consciencia/inconsciencia.

Reanimación cardiopulmonar.

Traumatismos.

Salvamento y transporte de accidentados.

Legislación y relaciones laborales:

Derecho laboral: normas fundamentales.

La relación laboral. Modalidades de contratación, salarios e incentivos. Suspensión y extinción del contrato.

Seguridad Social y otras prestaciones.

Organos de representación.

Convenio colectivo. Negociación colectiva.

Orientación e inserción socio-laboral:

El mercado laboral. Estructura. Perspectivas del entorno.

El proceso de búsqueda de empleo: fuentes de información, mecanismos de oferta-demanda, procedimientos y técnicas.

Iniciativas para el trabajo por cuenta propia. Trámites y recursos de constitución de pequeñas empresas.

Recursos de auto-orientación profesional. Análisis y evaluación del propio potencial profesional y de los intereses personales. La superación de hábitos sociales discriminatorios. Elaboración de itinerarios formativos/profesionalizadores. La toma de decisiones.

Principios de economía.

VARIABLES macroeconómicas. Indicadores socioeconómicos. Sus interrelaciones.

Economía de mercado: oferta y demanda; mercados competitivos.

Relaciones socioeconómicas internacionales: UE.

Economía y organización de la empresa.

Actividad económica de la empresa: criterios de clasificación.

La empresa: tipos de modelos organizativos. Áreas funcionales. Organigramas.

Funcionamiento económico de la empresa: patrimonio de la empresa; obtención de recursos: financiación propia, financiación ajena; interpretación de estados de cuentas anuales; costes fijos y variables.

Módulo profesional de formación en centro de trabajo

CONTENIDO (duración 380 horas)

Desarrollo de estudios de mercado:

Identificación de variables que afectan al objeto de estudio.

Identificación de fuentes de información.

Obtención de información.

Realización de trabajos de campo.

Aplicación de técnicas estadísticas.

Análisis de resultados y conclusiones.

Elaboración de informes.

Gestión administrativa de las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías:

Identificación de organismos oficiales.

Identificación de documentos asociados a operaciones de transacciones internacionales de mercancías.

Codificación arancelaria de mercancías.

Cálculo de derechos arancelarios.

Verificación de la correcta cumplimentación y preparación de documentos.

Confección de documentos.

Obtención de certificados.

Elaboración de informes.

Control de los INCOTERMS.

Procesos de almacenaje-distribución en comercio internacional:

Análisis de espacios y rutas de distribución interna.

Cálculo de valoración de existencias.

Aplicación de programas informáticos de gestión de almacenes.

Obtención de información sobre ofertas de empresas de transporte sobre contratación de cargas.

Verificación de señalización y rotulado en el embalaje.

Gestión de devoluciones de pedidos.

Gestión de la financiación internacional:

Obtención de información sobre posibilidades de financiación.

Aplicación de técnicas de investigación.

Identificación de documentos o medios de pago.

Verificación de la cumplimentación de los documentos de pago.

Gestión de la legalización o certificación de los documentos.

Confección de documentos de pago.

Solicitud de financiación internacional.

Análisis de garantías de riesgos de cambio.

Control informático de transacciones financieras.

Aplicación de programas informáticos.

ANEXO II

Requisitos de espacios e instalaciones necesarios para poder impartir el currículo del ciclo formativo de Técnico superior en Comercio Internacional

De conformidad con la disposición final segunda del Real Decreto 1653/1994, de 22 de julio, por el que se establece el título de Técnico superior en Comercio Internacional, los requisitos de espacios e instalaciones de dicho ciclo formativo son:

Espacio formativo Superficie-m² Grado de utilización -Porcentaje

Aula de gestión comercial 90 50

Aula de audiovisuales 60 10

Aula polivalente 60 40

El grado de utilización expresa, en tanto por ciento la ocupación del espacio por un grupo de alumnos prevista para la impartición del ciclo formativo.

En el margen permitido por el grado de utilización, los espacios formativos establecidos pueden ser ocupados por otros grupos de alumnos que cursen el mismo u otros ciclos formativos u otras etapas educativas.

En todo caso, las actividades de aprendizaje asociadas a los espacios formativos (con la ocupación expresada por el grado de utilización) podrán realizarse en superficies utilizadas también para otras actividades formativas afines.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.