

I. Disposiciones generales

MINISTERIO DE EDUCACION Y CIENCIA

21212 REAL DECRETO 1653/1994, de 22 de julio, por el que se establece el título de Técnico superior en Comercio Internacional y las correspondientes enseñanzas mínimas.

El artículo 35 de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo, dispone que el Gobierno, previa consulta a las Comunidades Autónomas, establecerá los títulos correspondientes a los estudios de formación profesional, así como las enseñanzas mínimas de cada uno de ellos.

Una vez que por Real Decreto 676/1993, de 7 de mayo, se han fijado las directrices generales para el establecimiento de los títulos de formación profesional y sus correspondientes enseñanzas mínimas, procede que el Gobierno, asimismo previa consulta a las Comunidades Autónomas, según prevén las normas antes citadas, establezca cada uno de los títulos de formación profesional, fije sus respectivas enseñanzas mínimas y determine los diversos aspectos de la ordenación académica relativos a las enseñanzas profesionales que, sin perjuicio de las competencias atribuidas a las Administraciones educativas competentes en el establecimiento del currículo de estas enseñanzas, garanticen una formación básica común a todos los alumnos.

A estos efectos habrán de determinarse en cada caso la duración y el nivel del ciclo formativo correspondiente; las convalidaciones de estas enseñanzas; los accesos y otros estudios y los requisitos mínimos de los centros que las impartan.

También habrán de determinarse las especialidades del profesorado que deberá impartir dichas enseñanzas y, de acuerdo con las Comunidades Autónomas, las equivalencias de titulaciones a efectos de docencia según lo previsto en la disposición adicional undécima de la Ley Orgánica de 3 de octubre de 1990, de Ordenación General del Sistema Educativo. Normas posteriores deberán, en su caso, completar la atribución docente de las especialidades del profesorado definidas en el presente Real Decreto con los módulos profesionales que procedan pertenecientes a otros ciclos formativos.

Por otro lado, y en cumplimiento del artículo 7 del citado Real Decreto 676/1993, de 7 de mayo, se incluye en el presente Real Decreto, en términos de perfil profesional, la expresión de la competencia profesional característica del título.

El presente Real Decreto establece y regula en los aspectos y elementos básicos antes indicados el título de formación profesional de Técnico superior en Comercio Internacional.

En su virtud, a propuesta del Ministro de Educación y Ciencia, consultadas las Comunidades Autónomas y, en su caso, de acuerdo con éstas, con los informes del Consejo General de Formación Profesional y del Consejo Escolar del Estado, y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día 22 de julio de 1994,

DISPONGO:

Artículo 1.

Se establece el título de formación profesional de Técnico superior en Comercio Internacional, que tendrá carácter oficial y validez en todo el territorio nacional, y se aprueban las correspondientes enseñanzas mínimas que se contienen en el anexo al presente Real Decreto.

Artículo 2.

1. La duración y el nivel del ciclo formativo son los que se establecen en el apartado 1 del anexo.

2. Para acceder a los estudios profesionales regulados en este Real Decreto, los alumnos habrán debido cursar las materias y/o contenidos de bachillerato que se indican en el apartado 3.6 del anexo.

3. Las especialidades exigidas al profesorado que imparta docencia en los módulos que componen este título, así como los requisitos mínimos que habrán de reunir los centros educativos son los que se expresan, respectivamente, en los apartados 4.1 y 5 del anexo.

4. Las materias del bachillerato que pueden ser impartidas por el profesorado de las especialidades definidas en el presente Real Decreto se establecen en el apartado 4.2 del anexo.

5. En relación con lo establecido en la disposición adicional undécima de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, se declaran equivalentes a efectos de docencia las titulaciones que se expresan en el apartado 4.3 del anexo.

6. Los módulos susceptibles de convalidación por estudios de formación profesional ocupacional o correspondencia con la práctica laboral son los que se especifican, respectivamente, en los apartados 6.1 y 6.2 del anexo.

Sin perjuicio de lo anterior, a propuesta de los Ministerios de Educación y Ciencia y de Trabajo y Seguridad Social, podrán incluirse, en su caso, otros módulos susceptibles de convalidación y correspondencia con la formación profesional ocupacional y la práctica laboral.

7. Los estudios universitarios a los que da acceso el presente título son los indicados en el apartado 6.3 del anexo.

Disposición adicional única.

De conformidad con lo establecido en el Real Decreto 676/1993, de 7 de mayo, por el que se establecen directrices generales sobre los títulos y las correspondientes enseñanzas mínimas de formación profesional, los elementos que se enuncian bajo el epígrafe «Referencia del sistema productivo» en el apartado 2 del anexo

del presente Real Decreto no constituyen una regulación del ejercicio de profesión titulada alguna y, en todo caso, se entenderán en el contexto del presente Real Decreto con respeto al ámbito del ejercicio profesional vinculado por la legislación vigente a las profesiones tituladas.

Disposición final primera.

El presente Real Decreto, que tiene carácter básico, se dicta en uso de las competencias atribuidas al Estado en el artículo 149.1.30.ª de la Constitución, así como en la disposición adicional primera, apartado 2, de la Ley Orgánica 8/1985, de 3 de julio, del Derecho a la Educación, y en virtud de la habilitación que confiere al Gobierno el artículo 4.2 de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo.

Disposición final segunda.

Corresponde a las administraciones educativas competentes dictar cuantas disposiciones sean precisas, en el ámbito de sus competencias, para la ejecución y desarrollo de lo dispuesto en el presente Real Decreto.

Disposición final tercera.

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

Dado en Madrid a 22 de julio de 1994.

JUAN CARLOS R.

El Ministro de Educación y Ciencia,
GUSTAVO SUAREZ PERTIERRA

ANEXO

INDICE

1. Identificación del título:
 - 1.1 Denominación.
 - 1.2 Nivel.
 - 1.3 Duración del ciclo formativo.
2. Referencia del sistema productivo:
 - 2.1 Perfil profesional:
 - 2.1.1 Competencia general.
 - 2.1.2 Capacidades profesionales.
 - 2.1.3 Unidades de competencia.
 - 2.1.4 Realizaciones y dominios profesionales.
 - 2.2 Evolución de la competencia profesional:
 - 2.2.1 Cambios en los factores tecnológicos, organizativos y económicos.
 - 2.2.2 Cambios en las actividades profesionales.
 - 2.2.3 Cambios en la formación.
 - 2.3 Posición en el proceso productivo:
 - 2.3.1 Entorno profesional y de trabajo.
 - 2.3.2 Entorno funcional y tecnológico.
3. Enseñanzas mínimas:
 - 3.1 Objetivos generales del ciclo formativo.
 - 3.2 Módulos profesionales asociados a una unidad de competencia:
 - Compraventa internacional.
 - Gestión administrativa del comercio internacional.

Almacenaje de productos.
Transporte internacional de mercancías.
Gestión financiera internacional.

- 3.3 Módulos profesionales transversales:
 - Aplicaciones informáticas de propósito general.
 - Lengua extranjera en comercio internacional.
 - 3.4 Módulo profesional de formación en centro de trabajo.
 - 3.5 Módulo profesional de formación y orientación laboral.
 - 3.6 Materias del bachillerato que se han debido cursar para acceder al ciclo formativo correspondiente a este título.
4. Profesorado:
 - 4.1 Especialidades del profesorado con atribución docente en los módulos profesionales del ciclo formativo.
 - 4.2 Materias del bachillerato que pueden ser impartidas por el profesorado de las especialidades definidas en el presente Real Decreto.
 - 4.3 Equivalencias de titulaciones a efectos de docencia.
 5. Requisitos mínimos de espacios e instalaciones para impartir estas enseñanzas.
 6. Convalidaciones, correspondencias y acceso a estudios universitarios:
 - 6.1 Módulos profesionales que pueden ser objeto de convalidación con la formación profesional ocupacional.
 - 6.2 Módulos profesionales que pueden ser objeto de correspondencia con la práctica laboral.
 - 6.3 Accesos a estudios universitarios.

1. Identificación

- 1.1 Denominación: Comercio Internacional.
- 1.2 Nivel: formación profesional de grado superior.
- 1.3 Duración del ciclo formativo: 2.000 horas (equivalente a cinco trimestres de formación en centro educativo como máximo, más la formación en centro de trabajo correspondiente).

2. Referencia del sistema productivo

- 2.1 Perfil profesional.
 - 2.1.1 Competencia general.

Los requerimientos generales de cualificación profesional del sistema productivo para este técnico son:

Gestionar los planes de actuación relacionados con operaciones de compraventa, almacenamiento, distribución y financiación en el ámbito internacional, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos.

Este técnico actuará, en su caso, bajo la supervisión general de Licenciados y/o Diplomados.

- 2.1.2 Capacidades profesionales.
 - Interpretar la normativa vigente en el comercio internacional, adaptándose a los cambios frecuentes que se producen y a las consecuencias que se derivan de la documentación correspondiente a las operaciones de importación y exportación y a su tramitación.
 - Realizar operaciones de compraventa de mercancías a nivel internacional, llevando a cabo la negociación de determinados aspectos, de acuerdo con las características estructurales y coyunturales del país con el

que se establece la relación comercial, y observando la normativa vigente.

— Mantener actualizada la información sobre nuevas modalidades que aparecen en el mercado de envases, embalajes, y medios de transporte en el ámbito internacional, así como del seguro de la operación.

— Coordinar el proceso de traslado de la mercancía, controlando que las condiciones establecidas se cumplan, elaborando y tramitando la documentación necesaria en la operación.

— Gestionar las operaciones de logística en el almacenamiento y distribución internacional de mercancías, garantizando la integridad de las mismas y el aprovechamiento racional de los medios y espacios disponibles.

— Realizar la gestión administrativa asociada a las importaciones y exportaciones de mercancías, garantizando la fiabilidad de las operaciones en los aspectos económicos, contractuales y legales.

— Planificar la financiación de las transacciones internacionales de mercancías, analizando las diferentes vías y los posibles riesgos financieros, gestionando el proceso completo de un modo seguro para la empresa y/o sus clientes.

— Comunicarse verbalmente o por escrito, de una manera clara y fluida, en el idioma correspondiente con los agentes intervinientes en la negociación de la compraventa internacional.

— Poseer una visión global e integrada del proceso de importación y exportación de productos comprendiendo los mecanismos de actuación establecidos entre los distintos agentes intervinientes en cada operación de comercio internacional.

— Adaptarse a nuevas situaciones laborales generadas como consecuencia de los cambios producidos en las técnicas, organización laboral y aspectos económicos relacionados con su profesión.

— Mantener comunicaciones efectivas en el desarrollo de su trabajo, coordinando su actividad con otras áreas de la organización.

— Mantener relaciones fluidas con los miembros del grupo funcional en el que está integrado, responsabilizándose de la consecución de los objetivos asignados al grupo, respetando el trabajo de los demás, organizando y dirigiendo tareas colectivas y cooperando en la superación de dificultades que se presenten, con una

actitud tolerante hacia las ideas de los compañeros y subordinados.

— Resolver problemas y tomar decisiones individuales sobre sus actuaciones o las de otros, identificando y siguiendo las normas establecidas procedentes, dentro del ámbito de su competencia, consultando dichas decisiones cuando sus repercusiones organizativas, económicas o de seguridad son importantes.

— Estudiar y proponer nuevos criterios o acciones encaminados a mejorar la actividad de su unidad, manteniéndose informado de las innovaciones, tendencias, tecnología y normativa aplicable a su ámbito de competencia.

Requerimientos de autonomía en las situaciones de trabajo:

A este técnico, en el marco de las funciones y objetivos que le son asignados por técnicos de nivel superior al suyo, en los campos ocupacionales de su competencia, se le requerirán, por lo general, las capacidades de autonomía en:

— Tratamiento de la información relativa al comercio internacional.

— Gestión y elaboración de los documentos específicos de la operación de comercio internacional.

— Control de las operaciones de compraventa internacional.

— Evaluación de costes y riesgos de divisas en las operaciones de financiación internacional.

— Control de campañas promocionales.

— Control del proceso de almacenamiento de las mercancías.

2.1.3 Unidades de competencia.

1. Realizar las operaciones de compraventa de mercancías a nivel internacional.

2. Realizar la gestión administrativa en las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.

3. Organizar y gestionar el proceso de almacenamiento y la distribución internacional de mercancías.

4. Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías.

2.1.4 Realizaciones y dominios profesionales.

Unidad de competencia 1: realizar las operaciones de compraventa de mercancías a nivel internacional

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>1.1 Identificar y seleccionar clientes o proveedores potenciales de acuerdo con criterios establecidos y con los objetivos comerciales de la organización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se identifican las variables y parámetros que afectan a la selección de clientes y proveedores. — Se identifican organismos, entidades y empresas que pueden suministrar información fiable asociada a clientes y proveedores potenciales. — Se aplican las técnicas de investigación comercial que, dentro del presupuesto, tiempo y procedimientos establecidos, suministren datos representativos y se puedan generalizar conclusiones que faciliten la selección de clientes y proveedores potenciales. — Se identifican los factores de riesgo internos (cliente y/o proveedor) y externos (conjuntura y/o mercado exterior) que afectan a la rentabilidad y seguridad en la actuación comercial. — Se analiza la competencia exterior en la comercialización de los productos de la empresa detectando puntos fuertes, débiles, oportunidades y riesgos. — Se obtiene la información relevante sobre mercados externos.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>1.2 Contactar con los clientes y proveedores de acuerdo con procedimientos establecidos para el desarrollo de la actuación comercial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los proveedores extranjeros potenciales que se seleccionan, de acuerdo con los criterios establecidos, son los que ofrecen unas mejores condiciones (mayores garantías, facilidades de pago, calidad del servicio, entrega de la mercancía ...), se ajustan a las necesidades comerciales de la empresa y actúan adecuadamente con los clientes. - Los clientes extranjeros potenciales que se seleccionan, de acuerdo con los criterios establecidos, se encuentran en una situación empresarial dentro de los márgenes aceptables y suponen adecuadas oportunidades de negociación. - Se utilizan los programas informáticos idóneos para el procesamiento de la información obtenida en el proceso de recogida de datos de clientes y proveedores. - Se identifican las características descriptivas de cada uno de los clientes o proveedores con los que se realizan los contactos, de manera que en el desarrollo de las sucesivas conversaciones se controle, en todo momento, la situación. - Se preparan entrevistas con el cliente o proveedor potencial, coordinando aspectos formales, teniendo en cuenta la idiosincrasia del país y de acuerdo con las especificaciones recibidas. - Se suministra u obtiene la información precisa con el cliente o proveedor sobre trámites administrativos y autorizaciones en la exportación e importación, introducción y expedición y otras condiciones de la operación como ejecución, embalaje o expedición. - Durante las conversaciones mantenidas se resuelve cualquier duda o falta de información en el cliente o proveedor, de acuerdo con las especificaciones recibidas de la operación. - La forma de expresarse en el contacto con el cliente o proveedor es correcta, fluida y en el idioma requerido por el cliente o proveedor. - Se obtiene información de clientes y proveedores a través del acceso a las bases de datos precisas y de la realización de los viajes de prospección necesarios. - Se identifican las causas de devolución de pedidos para definir líneas de actuación adecuadas. - Se atiende a los clientes en el servicio postventa suministrando un trato agradable, y de acuerdo con los procedimientos establecidos.
<p>1.3 Negociar determinados aspectos de la operación de compraventa internacional, de acuerdo con criterios establecidos, para determinar condiciones de la relación comercial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifican las características socioeconómicas, culturales y políticas del país con el que se van a establecer las negociaciones. - Se elaboran los planes de negociación precisos, de acuerdo con los objetivos establecidos por la organización, detallando las fases que los componen, estructurando los aspectos fundamentales que hay que negociar, y analizando posibles objeciones que pueden surgir en el cliente o proveedor. - Se confeccionan las ofertas para los clientes en las que se explican clara y expresamente las condiciones de la compraventa y se caracteriza correctamente el producto que se va a comercializar. - Se analiza la oferta presentada por el proveedor y se identifican los aspectos sobre los que se puede negociar, teniendo en cuenta los márgenes establecidos por la organización. - En el proceso de negociación se adopta una postura flexible, segura y siempre con predisposición positiva a los acuerdos. - Se acuerda la condición de entrega de la mercancía (INCOTERM) más adecuada y ventajosa a las características de la operación negociada. - En el proceso de concreción de las condiciones de compraventa internacional se aplican las técnicas de negociación que se adaptan a la idiosincrasia del país, objetivos comerciales establecidos y en el idioma acordado.
<p>1.4 Gestionar el precontrato de compraventa internacional que cierra la negociación, cumpliendo con la normativa de contratación internacional, de acuerdo con procedimientos establecidos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifica la normativa de contratación internacional asociada a la operación específica negociada y aplicable en el clausulado del precontrato. - En la elaboración del precontrato (acuerdos precontractuales o carta de intenciones) se detallan claramente los aspectos y condiciones esenciales de ejecución de la compraventa (mercancía, condiciones de pago, transporte, seguro, entrega, riesgos, transferencia de la propiedad, ley aplicable, solución de litigios ...), verificando que lo descrito en el documento cumple la normativa de contratación internacional y que se expresan todos los datos necesarios para ejecutar la operación.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>1.5 Organizar y controlar las campañas promocionales, optimizando los recursos asignados, de acuerdo con los objetivos establecidos y especificaciones recibidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se aplica el procedimiento establecido en las gestiones realizadas con el servicio de expedición y servicio financiero, transmitiendo la información necesaria para desarrollar los términos especificados en el precontrato. — El precontrato se transmite al departamento correspondiente en tiempo y forma establecidos para su formalización en el contrato definitivo y formato adecuado. — Se obtiene información precisa sobre los instrumentos promocionales de apoyo a la exportación impulsados por la Administración y, en su caso, se realizan los trámites oportunos para la aplicación en la promoción definida. — Se establecen los objetivos de la campaña promocional para definir las líneas de acción en la ejecución de la promoción. — Se selecciona el medio promocional que se adapta a las necesidades definidas, alcance más ampliamente al público objetivo y esté de acuerdo con el presupuesto establecido. — Se establecen los aspectos que van a componer la campaña promocional (dentro del medio que se debe utilizar, en colaboración con las personas correspondientes: fecha de la promoción, elección de los servicios que se prestan, precios, contenido del mensaje), y que determinan el proceso de organización de la operación para cumplir los objetivos previstos. — Se obtienen, en su caso, las desviaciones comparando los logros con los objetivos previstos en relación con el público objetivo y volumen de ventas, transmitiendo la información en tiempo y forma para la aplicación de medidas. — Se calcula correctamente la rentabilidad de la campaña (coste/número de unidades vendidas y otros) para determinar la eficacia de la acción promocional y gestionar, en su caso, medidas correctoras. — Se mantienen actualizados los bancos de datos con la información de promociones efectuadas a través de los procedimientos establecidos, de modo que las acciones futuras puedan tener como referencia resultados de acciones pasadas. — Se identifica la normativa internacional necesaria que regula las acciones promocionales, analizando los mecanismos de funcionamiento establecidos y las regulaciones imperativas definidas.
<p>1.6 Realizar estudios del establecimiento de redes comerciales que permitan una adecuada implantación de la empresa en el exterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se identifican las variables cualitativas (usos y costumbres del país, preferencias de los clientes o proveedores hacia un producto, características de productos similares que se están comercializando en el mercado objeto de estudio, etc.) y las variables cuantitativas (PIB, tasa de inflación, IPC, renta per cápita, contingentes para un producto, número de empresas que comercializan el producto y tamaño de las mismas, etc.) que afectan al objeto del estudio. — Se identifican las fuentes externas de información primarias y secundarias que proporcionen datos fiables sobre la comercialización del producto en el país (redes comerciales, agentes, distribuidores o representantes). — Se realizan los trámites oportunos para la obtención de la información necesaria procedente de fuentes de información secundarias. — Se identifica el marco legal y fiscal exterior analizando la legislación específica del país de destino sobre redes comerciales e inversiones extranjeras. — Se seleccionan aquellas técnicas (cualitativas o cuantitativas) de recogida de información de fuentes primarias que dentro del presupuesto asignado proporcionen las mayores ventajas y la información más fiable y representativa. — Se definen los parámetros que deben evaluarse en la aplicación de la técnica de recogida de datos de fuentes primarias seleccionadas (encuestas, métodos de observación, métodos de experimentación, etc.), determinando el tamaño de la muestra representativa del universo que hay que estudiar, los criterios de selección de los individuos u organización que componen la muestra y los parámetros cuantitativos y cualitativos que se deben medir, de manera que suponga la mayor facilidad para el tratamiento e interpretación de la información.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
	<ul style="list-style-type: none"> - Se procesa la información recogida en la investigación comercial, aplicando técnicas estadísticas que organicen los datos y permitan obtener conclusiones aplicables al objeto de estudio. - Se realiza un análisis de la viabilidad de implantación de la red comercial, evaluando adecuadamente los aspectos esenciales que la determinan: <ul style="list-style-type: none"> La estructura organizativa adecuada a los objetivos. La ubicación física y ámbito de actuación (distancia clientes/proveedores, canales de distribución, precios del sector inmobiliario de zona, elementos de prospectiva). La previsión de recursos humanos. La demanda potencial, previsión de gastos e ingresos. La estructura y composición del inmovilizado. Las necesidades de financiación y forma más rentable de la misma. La rentabilidad del proyecto. La posibilidad de subvenciones y/o ayudas a la empresa o a la actividad, ofrecidas por las diferentes Administraciones Públicas; <p>y que permita adoptar las decisiones idóneas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentar de forma clara, estructurada y sintética las conclusiones derivadas del trabajo de campo y del análisis de la viabilidad de la implantación de la red realizados, a través de un informe.

DOMINIO PROFESIONAL

Información, documentación (naturaleza, tipos y soportes): bases de datos de clientes y proveedores internacionales potenciales. Organismos que prestan ayudas a la exportación. Estudios de mercado relacionados con el objeto de investigación. Información política y socio-económica del país donde se quiere comercializar, información técnica y general de la mercancía que se va a comprar o vender. INCOTERMS. Normas de contratación internacional (legislación). Información sobre medios de comunicación (características, funcionamiento, tipos, condiciones de trabajo ...) y campañas promocionales del sector. Boletines de información, ICEX, publicaciones profesionales. Información sobre ayudas y consorcios de exportación. Documentos específicos que se deben utilizar en la contratación internacional (precontrato de compraventa internacional). Publicaciones con datos sobre importaciones y exportaciones. Información sobre homologación de productos.

Medios para el tratamiento de la información: equipos: ordenadores personales, puestos de redes locales y teleproceso. Programas: entornos de usuario, bases de datos, tratamiento de textos, estadística.

Procesos, métodos y procedimientos: investigación de mercados internacionales. Negociación internacional. Organización de la campaña promocional. Estudio de la viabilidad económica de la implantación de redes comerciales. Aplicación de técnicas de comunicación. Elaboración del precontrato de compraventa internacional. Elaboración de informes.

Principales resultados del trabajo: precontrato (carta de intenciones o acuerdos precontractuales). Estudios sobre redes comerciales internacionales. Documentación comercial intermedia.

Personas y/u organizaciones destinatarias del servicio: asesorías de comercio internacional. Importadores y exportadores. Agencias comerciales de ámbito internacional. Clientes y proveedores. Departamento de compras y comerciales de una empresa de importación/exportación, introducción o expedición.

Unidad de competencia 2: realizar la gestión administrativa en las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>2.1 Establecer un sistema eficaz de información que apoye las actividades de compraventa internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se determinan los criterios de archivo en el sistema de información que supongan un fácil acceso y consulta, y se establece un procedimiento para mantener actualizado el fichero de clientes y proveedores en todo momento. - Se identifican las fuentes que permitan tener una información completa y actualizada de la normativa internacional, y se accede a las mismas realizando los trámites oportunos y siguiendo el procedimiento establecido. - Se identifica y procesa adecuadamente la información pertinente de la operación global de compraventa internacional para disponer en tiempo y forma de los datos precisos en futuras operaciones. - Se elabora un fichero maestro de clientes y proveedores, detallando la información más relevante (nombre, dirección, pedidos, condiciones de pago, cobro y otras), que identifique claramente al sujeto de la operación.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>2.2 Gestionar y controlar el seguro de las mercancías para garantizar la responsabilidad de acuerdo con la normativa vigente y con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se satisfacen las necesidades de información de los comerciales, en tiempo y forma. — Se obtiene la información necesaria del departamento de fabricación y de almacén sobre la producción, niveles de «stocks» y plazos de entrega, para mantener informados correctamente a los comerciales sobre las posibilidades de realización de la operación. — Se obtiene información periódicamente del estado de las cuentas (clientes, proveedores, propia empresa) para procesarla y tener actualizados en todo momento los datos que son de utilidad para las actuaciones comerciales. — Se identifica adecuadamente el riesgo y las necesidades de cobertura de la operación. — La póliza de seguro seleccionada ofrece la máxima cobertura al menor coste, y cumple las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional. — Se confeccionan los partes oportunos para notificar a las compañías de seguros las aplicaciones que se deben imputar a las pólizas flotantes, dentro de los plazos establecidos, especificando fechas y características de los diferentes envíos. — Se transmite, en su caso, a la compañía aseguradora el siniestro producido, dentro de los plazos establecidos en el Código de Comercio y la Ley del Seguro y en la forma establecida. — La identificación de actuaciones y responsabilidades e indemnización en caso de siniestro es correcta. — Se controla el proceso de liquidación de siniestros hasta su ultimación con las compañías aseguradoras y/o afectados para detectar puntualmente cualquier anomalía que se produzca.
<p>2.3 Realizar las gestiones necesarias para la importación/exportación y/o introducción/expedición de las mercancías de acuerdo con la normativa vigente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se confecciona el contrato de compraventa internacional reflejando en el clausulado las condiciones pactadas, en la forma y plazo establecido. — Se identifica el régimen administrativo y comercial adecuado de la operación de compraventa internacional, y las implicaciones que tiene en los procedimientos y gestiones de las transacciones. — Se identifican y confeccionan correctamente los documentos que la normativa exige para el tránsito internacional (licencia de importación y exportación, Declaración de tránsito comunitario y/o común, DUA en la importación y exportación, facturas comerciales y/o proformas, certificados de origen, declaraciones estadísticas del sistema INTRASTAT y certificados de homologación, etc.). — Se identifican y obtienen los certificados que deben acompañar a la mercancía (certificados sanitarios, veterinarios, SOIVRE, Cites, etc.), de acuerdo con procedimientos establecidos. — Se obtienen los certificados que permiten acogerse a exenciones y/o reducciones arancelarias (EURI, formularios A, ATR, etc.), de acuerdo con los procedimientos establecidos. — Se valoran con exactitud las responsabilidades y costes por la incorrecta aplicación de los procedimientos y exigencias aduaneras (especialmente normativa sobre contrabando). — Se realiza la liquidación correspondiente del IVA e impuestos especiales para adjuntarlo al DUA, aplicando adecuadamente la normativa específica que los regula y realizando correctamente los cálculos correspondientes. — Se obtiene la información precisa acerca de las barreras al comercio internacional: <ul style="list-style-type: none"> Arancelarias. No arancelarias: <ul style="list-style-type: none"> Restricciones cuantitativas. Otras barreras. Barreras fiscales (IVA, impuestos especiales). Medidas de Defensa Comercial; a través de los procedimientos establecidos. — Se evalúa correctamente la posible incidencia de las barreras fiscales en la operación de compraventa internacional. — Se codifica correctamente la mercancía en su partida arancelaria para que en aduana se identifique adecuadamente y se calcula el importe de los derechos arancelarios.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>2.4 Controlar que la gestión administrativa de las operaciones de compraventa internacional se realiza de acuerdo con la normativa vigente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se tramita la documentación elaborada siguiendo el procedimiento establecido oficialmente. — Se identifica la normativa de Comercio Internacional y sus actualizaciones y modificaciones periódicas y las implicaciones que tiene en la gestión administrativa de las operaciones de importación y exportación, introducción y expedición. — Se verifica que la documentación requerida está correctamente cumplimentada y que se dispone de todos los documentos y certificados que deben acompañar a la operación, según la legislación aplicable. — Se verifica que: <ul style="list-style-type: none"> Los plazos de entrega de la mercancía y de la documentación financiera son los estipulados en el contrato. Se cumplen los INCOTERMS. La mercancía llega a su destino con la calidad y características negociadas. — La comunicación con clientes, transitarios, compañías de seguro y otros intermediarios para el desarrollo puntual de las expediciones, se realiza de una forma continua, obteniendo información detallada y actualizada de las operaciones. — Se realizan las gestiones oportunas cuando surge cualquier incidencia en el desarrollo de la operación de compraventa internacional, de manera que se llegue a una solución satisfactoria para las partes implicadas en la actividad.

DOMINIO PROFESIONAL

Información, documentación (naturaleza, tipos y soportes); normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías. Aranceles de aduanas: TARIC (Arancel Integrado Comunitario), y de terceros países. Ordenanza de aduanas. Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones. Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales. Información sobre barreras al comercio internacional. Legislación aplicable al despacho de aduanas.

Medios para el tratamiento de la información: equipos: ordenadores personales, puestos de redes locales y de teleproceso. Programas: entornos de usuario, gestión administrativa de comercio internacional, bases de datos, procesadores de textos, hojas de cálculo.

Procesos, métodos y procedimientos: codificación de mercancías en su partida arancelaria. Procedimientos de notificación a compañías de seguros de siniestros producidos o imputaciones a pólizas flotantes. Tramitación en aduana. Elaboración y gestión de la documentación de la compraventa internacional. Organización de la información.

Principales resultados del trabajo: documentos requeridos en la importación/exportación/introducción/expedición de mercancías. Contrato compraventa internacional. Fichero maestro de clientes y proveedores. Base de datos documental de comercio internacional.

Personas y/u organizaciones destinatarias del servicio: aduanas. Transitarios. Agentes comerciales de ámbito internacional. Organismos de inspección comercial del comercio internacional. Director de comercio internacional. Departamento de exterior de entidades de crédito. Departamento financiero. Almacén. Departamento de contabilidad. Clientes y proveedores.

Unidad de competencia 3: organizar y gestionar el proceso de almacenamiento y la distribución internacional de mercancías

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>3.1 Organizar el espacio físico y el funcionamiento del almacén teniendo en cuenta la eficiencia en el sistema de distribución interna y la normativa de seguridad e higiene.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se identifican los parámetros que hay que tener en cuenta para la organización de los procesos de almacenaje, estructura de espacios y condiciones del almacén. — Se estructuran las zonas de almacén, determinando el acondicionamiento de las mismas de acuerdo con criterios establecidos, características de los productos y materiales y normativa de seguridad e higiene y valorando el espacio, movilidad de manipulación y distribución interna y tiempo. — Se determina el procedimiento de distribución, manipulación y movimiento de los productos en el almacén de acuerdo con criterios y métodos establecidos por la organización, consiguiendo la optimización del espacio y del tiempo de operación.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>3.2 Gestionar las existencias en almacén de acuerdo con criterios establecidos asegurando el nivel de servicio al cliente y la optimización del coste de los «stocks».</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se distribuye el personal a su cargo entre las diferentes secciones, asignando tareas y definiendo directrices genéricas de funcionamiento interno, de manera que se optimice el desarrollo de la actividad. — Se establece un sistema de control documentario del almacén para obtener la información del desarrollo y nivel del sistema de distribución. — La maquinaria y herramientas utilizadas en las operaciones de almacenaje se determinan en función de la reducción que suponen en el tiempo de manipulación y distribución y de las características del almacén y de las mercancías y materiales, teniendo en cuenta el presupuesto establecido. — Se establecen medidas de organización del almacén para ubicar correctamente devoluciones de mercancías, durante el período necesario, facilitando el normal funcionamiento del almacén. — Se identifican las innovaciones tecnológicas existentes en el mercado asociadas al manejo de productos y materiales, proponiendo posibles cambios e inversiones que aumenten la productividad. — Se organiza el proceso de tratamiento de la información utilizando los métodos informáticos apropiados para facilitar el acceso a la información y el funcionamiento del almacén.
<p>3.3 Organizar el proceso de distribución internacional de los pedidos de manera que la entrega se efectúe en la forma y plazos establecidos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se realizan los cálculos necesarios para obtener el valor de los productos en el almacén, aplicando el criterio de valoración establecido (FIFO, PMP, LIFO y otros), y trasladando los datos al formato diseñado, con procedimientos convencionales o informáticos. — El inventario se realiza en el modelo definido, con procedimientos convencionales o informáticos, efectuando correctamente los cálculos necesarios y en la fecha establecida. — Se obtiene el valor correcto de la rotación de los productos, identificando los parámetros que intervienen en su cálculo. — Se obtiene el valor del «stock» óptimo y mínimo que determina los márgenes de circulación de las mercancías en almacén. — Se establecen previsiones de existencias en almacén para evitar roturas y volúmenes anormales de «stock» y que la relación nivel de «stock» y nivel de servicio sea óptima. — Se controla que el nivel de existencias en cada momento en el almacén está de acuerdo con los niveles determinados utilizando los métodos establecidos. — La información sobre las devoluciones de pedidos se trata informáticamente para mantener actualizados en todo momento los datos sobre productos en almacén y clientes.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>3.4. Gestionar y controlar el envase y embalaje de las mercancías para asegurar su perfecto estado durante el transporte internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — De acuerdo con los departamentos correspondientes, se establecen las características técnicas del envase y embalaje valorando: <ul style="list-style-type: none"> Características del producto. Condiciones técnicas y exteriores del transporte. Manipulación y almacenamiento. Exigencias imperativas de los países de expedición, recepción y tránsito de la mercancía; y se realizan las gestiones oportunas para su aprovisionamiento. — Se determina la señalización y rotulado que debe acompañar al embalaje detallando: <ul style="list-style-type: none"> El destinatario. Características. Tratamiento que debe darse en la manipulación, carga, descarga y almacenamiento, con símbolos gráficos o con escritura en el idioma utilizado habitualmente. — Se verifica que las características del embalaje utilizado en cada expedición son las adecuadas al medio de transporte contratado y tipo de mercancía. — Se verifica que la señalización y rotulado del embalaje está ubicado en un lugar de fácil identificación y cumple la normativa.

DOMINIO PROFESIONAL

Información, documentación (naturaleza, tipos y soportes): información sobre la estructura de los canales de distribución existentes en los mercados internacionales: entorno, intermediarios, empresa, producto y conflictos de competencia. Información sobre los distintos medios de transporte internacional. Información sobre sistemas de manipulación de cargas existentes en el mercado. Inventarios de mercancías, listado de huecos de almacén, facturas, listado ABC de mercancías, órdenes de pedidos, albarán de entrada y de salida, normativa de seguridad e higiene. Normativa internacional de envase, embalaje y transporte.

Medios para el tratamiento de información: equipos: ordenadores personales, puestos de redes locales y de teleproceso. Programas: entornos de usuario, organización y gestión de almacenes, gestión del transporte internacional, hojas de cálculo, bases de datos, procesadores de texto.

Procesos, métodos y procedimientos: control de almacenamiento de las mercancías en las distintas fases de recepción, manipulación y expedición. Métodos de valoración de existencias y cálculo del «stock» óptimo y mínimo. Análisis de las características de los distintos medios de transporte internacional. Cálculo de costes de distribución y almacenaje. Organización de almacenes. Sistemas de tratamiento de la información. Métodos de asignación de personal y tareas. Establecimiento de rutas de transporte internacional. Preparación de pedidos.

Principales resultados del trabajo: mercancía almacenada de acuerdo con sus características y con la normativa de seguridad e higiene. Mercancía distribuida en el ámbito internacional en forma y plazos establecidos.

Personas y/u organizaciones destinatarias del servicio: Jefe de Almacén, Jefe de Logística. Departamento de Compras. Departamento de distribución. Empresas de transporte internacional. Transitarios. Empresas importadoras y exportadoras. Agencias comerciales de ámbito internacional.

Unidad de competencia 4: gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>4.1 Determinar las posibles vías de financiación internacional adecuadas a las operaciones comerciales de mercancías, servicios o proyectos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Se identifican las fuentes primarias básicas de financiación bancaria (organismos multinacionales, regionales y estatales) y las fuentes secundarias de financiación a la exportación e importación (empresas «trading», sociedades de importación y exportación y otras instituciones y entidades relacionadas con el crédito comercial) de las que se puede obtener la información sobre posibilidades de financiación. — Se obtiene la información más fiable y necesaria a través de procedimientos establecidos y aplicando las técnicas de investigación comercial adecuadas que están dentro de presupuestos establecidos. — Se identifica el tipo básico de crédito necesario para el suministrador o comprador extranjero que va a regular la operación. — Se establece el aplazamiento óptimo de pago de la operación: corto, medio o largo plazo que suponga mayor rentabilidad.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>4.2 Obtener información sobre posibles ayudas y consorcios de exportación para facilitar las operaciones de comercialización de productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se determinan las vías de financiación bilateral con el país de destino de las mercancías o servicios y las fuentes multilaterales de financiación exterior (organismos internacionales y organismos regionales especializados) de manera que se optimice la operación de comercio internacional. - Se identifican los organismos públicos, asociaciones y agrupaciones nacionales y extranjeras que interesan a la empresa para la solicitud de ayudas a la exportación. - Se establecen procedimientos para el flujo continuo de la información a través de la conexión con redes de información sectorial y bancos de datos nacionales y extranjeros. - Se obtiene la información apropiada y fiable de los mercados internacionales de interés para el establecimiento de consorcios, a través de procedimientos establecidos. - Las agrupaciones identificadas suponen la mayor rentabilidad de las operaciones. - Se procesan los datos recogidos utilizando programas informáticos que supongan optimización de la organización y acceso a la información.
<p>4.3 Determinar los riesgos financieros y la cobertura de los mismos, asegurando la certeza económica de la transacción comercial internacional de la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifican los riesgos básicos tanto para el cobro de la operación como en el pago en divisas (fluctuaciones del tipo de interés entre la divisa del exportador y la del importador, posibles restricciones en el país del comprador, etc.). - Se evalúan las condiciones y coste de las pólizas del seguro de crédito a la exportación, realizando los cálculos necesarios para determinar la cobertura idónea y se propone de acuerdo con procedimientos establecidos. - Se evalúan e identifican otras alternativas de cobertura de riesgos («factoring» y otras), que se pueden adoptar de acuerdo con las características y eventos en la operación y que suponen ventajas en la actividad. - Se elige la divisa más favorable en la que se puede instrumentar la operación evaluando correctamente los costes y riesgos que supone su utilización. - Se determina el riesgo de cambio en las operaciones de venta o compra de divisa a plazo, realizando las estimaciones precisas sobre las fluctuaciones de la moneda. - Se selecciona la modalidad más apropiada de cobertura de los riesgos del cambio de la divisa (seguro del cambio, opciones sobre divisas) y se propone al responsable correspondiente.
<p>4.4 Gestionar la documentación necesaria para el cobro y pago de las operaciones de comercio internacional, según la legislación aplicable.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifican los documentos necesarios para que a su presentación se realice correctamente el pago de la exportación o importación: De transporte (carta de porte, conocimiento de embarque). Seguro (póliza o certificado). Informativos (factura y certificados). - Los datos de los diversos documentos tienen la coherencia precisa. - Se realizan los trámites administrativos de legalización o certificación requeridos en la documentación (cámaras de comercio, aduanas, etc.), según el país de destino y el tipo de operación. - Se selecciona el procedimiento más adecuado para solucionar errores o retrasos en la documentación de exportación o importación y sus consecuencias sobre los pagos.
<p>4.5 Realizar la gestión integrada del riesgo de cambio más favorable a la empresa en el marco de las reglamentaciones legales vigentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifica la información y la legislación vigente nacional, comunitaria y exterior aplicable a la operación de financiación internacional. - Se identifican las operaciones asociadas a la gestión de los medios de pago en moneda extranjera para programar su formalización y ejecución en tiempo y forma. - Se gestiona con la entidad bancaria correspondiente la aplicación correcta de instrucciones operativas sobre el medio de pago o cobro en moneda extranjera, de acuerdo con procedimientos establecidos. - Se cumplimenta correctamente la documentación derivada de los cobros y pagos exteriores requerida por las entidades registradas.

REALIZACIONES	CRITERIOS DE REALIZACION
<p>4.6 Gestionar los medios de pago en las transacciones a crédito de acuerdo con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se establece el procedimiento que se debe seguir para la instrumentación de las operaciones derivadas de la adquisición o mantenimiento de saldos en divisas. - Se obtiene información sobre el contexto de la operación comercial, valorando aspectos significativos y relevantes en la actuación (la reglamentación aplicable del país del importador, los usos mercantiles internacionales, dificultades de obtener información sobre el comprador, coste y duración del crédito, momento del cobro), evaluando y clasificando correctamente la solvencia y calidad del comprador y el riesgo de impago. - Se determina la documentación acreditativa de la entrega de la mercancía que debe acompañar al efecto comercial, para autorizar cobro o aceptación del mismo. - Se aplica correctamente el procedimiento definido, a través del sistema bancario, para la presentación efectiva de los documentos al comprador o importador. - Se identifican las ventajas de obtener financiación bancaria mediante: <ul style="list-style-type: none"> Crédito documentario. Orden de pago simple o documentaria. Remesa simple o documentaria. Cheque personal o bancario. Billetes de banco extranjero; <p style="padding-left: 40px;">teniendo en cuenta la legislación vigente, y proponiendo la más adecuada a las características de la operación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - En su caso, se estima un anticipo adecuado con el banco correspondiente cuando el medio de pago seleccionado sea diferido. - Se confecciona correctamente el documento de cobro o pago seleccionado, de acuerdo con los datos obtenidos de la operación comercial.
<p>4.7 Gestionar los créditos a las exportaciones para facilitar la venta de productos en los mercados exteriores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se valoran las diversas modalidades de crédito: <ul style="list-style-type: none"> Créditos al suministrador español. Créditos al comprador extranjero. Líneas de crédito comprador; <p style="padding-left: 40px;">teniendo en cuenta las características de los bienes o servicios que se exportan y se selecciona la más adecuada a la operación;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se identifican los requisitos necesarios para que la empresa pueda recibir los créditos en la propia moneda en tiempo y forma, analizando: <ul style="list-style-type: none"> El tipo de exportación y país de destino. Plazos y momentos para la devolución del crédito. Importe del crédito e intereses. Cobertura del riesgo comercial y político; <p style="padding-left: 40px;">en función del tipo de exportación y país de destino.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La documentación contractual requerida por la banca concedente del crédito se tramita siguiendo el procedimiento establecido.
<p>4.8 Gestionar la documentación necesaria en la financiación de proyectos o suministros internacionales para que la empresa pueda participar en licitaciones internacionales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifican los requisitos exigidos por el convocante en el concurso o licitación (información de la empresa, fianzas, ofertas, etc.), para establecer el procedimiento de participación en la licitación. - Del análisis de la documentación financiera del concurso o licitación se deduce la oferta que debe presentarse ajustada a los plazos del crédito e intereses. - Se cumplimenta claramente la documentación específica solicitada con los datos requeridos oficialmente: <ul style="list-style-type: none"> Capacidad y experiencia de la empresa. Fianzas. Presentación de oferta. Formularios y pliegos de condiciones del organismo convocante. - Se gestiona la oferta y documentación exigida en tiempo y forma ante el organismo correspondiente.

DOMINIO PROFESIONAL

Información, documentación (naturaleza, tipos, soportes): información sobre operaciones en el mercado de divisas. Legislación vigente sobre medios de cobro y pago a nivel internacional. Cotizaciones diarias de divisas. Información sobre fuentes primarias básicas de financiación a la exportación e importación. Normativa reguladora de operaciones con divisas. Documentos de cobro y pago.

Medios para el tratamiento de la información: equipos: ordenadores personales, puestos de redes locales y de teleproceso. Programas: entorno de usuario, programas informáticos de gestión financiera internacional.

Proceso, métodos y procedimientos: obtención de información necesaria para el análisis de vías de financiación internacional. Análisis de las modalidades de financiación internacional. Gestión del cobro y pago internacional. Procedimientos para participar en licitaciones internacionales. Elaboración de documentos soporte del medio de pago internacional.

Principales resultados del trabajo: medio de cobro y pago internacional gestionados. Información elaborada sobre vías de financiación y riesgos financieros en operaciones de comercio internacional. Cobertura de riesgos y créditos a la exportación gestionados.

Personas y/u organizaciones destinatarias del servicio: importadores y exportadores. Agentes de aduanas. Transitarios. Entidades financieras. Organismos públicos con competencias en comercio exterior.

2.2 Evolución de la competencia profesional:

2.2.1 Cambios en los factores tecnológicos, organizativos y económicos.

Las condiciones de nuestro entorno económico observadas desde la óptica empresarial se han visto modificadas por la plena incorporación de España al Mercado Unico Europeo.

Al participar como miembro de pleno derecho en la principal zona comercial del mundo, surge la necesidad en las empresas españolas de adaptar su estructura organizativa. Esta adaptación se ve influida igualmente por la configuración heterogénea del sector comercio, tanto en los países miembros de la Unión Europea como en terceros países con los que las relaciones comerciales de las empresas españolas se han modificado, adaptándose al marco comunitario.

Otro elemento de incidencia en los cambios citados es el proceso de concentración e internacionalización de las empresas con el resultado final de multinacionales de gran dimensión, que utilizan las redes comerciales existentes en los distintos países con la consiguiente racionalización de costes y el aumento de competitividad. Todo esto obliga a las empresas españolas a investigar escenarios que les permitan adquirir mayores cuotas de mercado.

La participación de las áreas de ventas y «marketing» en la organización empresarial de las actuaciones internacionales, parece que va adoptando un mayor peso dentro de la estructura comercial, en cuanto a apertura de nuevos mercados y acciones de compraventa internacional.

2.2.2 Cambios en las actividades profesionales.

Las modificaciones en la normativa nacional e internacional que regula las operaciones de comercio internacional provoca cambios en los procedimientos de actuación comercial. Se prevé que la actividad desarrollada por las aduanas quedará reducida al ámbito de las relaciones con terceros países y, en lo que respecta

a la Unión Europea, se modificarán sus actuales competencias.

La logística comienza a adquirir relevancia significativa en algunos segmentos empresariales, sobre todo en lo relativo al almacenaje-distribución, dentro del ámbito internacional.

2.2.3 Cambios en la formación.

La creciente incidencia de las innovaciones tecnológicas, de los sistemas organizativos y de la expansión empresarial en nuevos mercados, hace que este profesional precise una formación permanente y adaptada a la evolución de los citados aspectos del comercio internacional.

La falta de uniformidad en las características económicas, demográficas, sociales y culturales de los distintos países de la Unión Europea, deberá orientar la formación para capacitar a los profesionales en el tratamiento específico de las actuaciones comerciales adecuadas con cada país destinatario.

2.3 Posición en el proceso productivo

2.3.1 Entorno profesional y de trabajo.

Esta figura ejercerá su actividad en el sector del comercio en el área de comercialización internacional y en el sector servicios a las empresas en el área de administración del comercio internacional, los principales subsectores en los que puede desarrollar su actividad son:

Industria, Comercio y Agricultura: departamento de Comercio Internacional, departamento comercial.

Banca: departamento de exterior.

Empresas intermediarias en el comercio internacional: agencias transitarias, agencias comerciales, empresas consignatarias, agencias de aduanas y empresas de asesoramiento comercial.

2.3.2 Entorno funcional y tecnológico.

Esta figura profesional se ubica fundamentalmente en las funciones de comercialización internacional: compras, ventas, almacenajes, distribución, administración.

Las técnicas y conocimientos tecnológicos y científicos abarcan el campo del comercio internacional, se encuentran ligadas directamente a:

- Estructura del comercio internacional.
- Elementos de Derecho mercantil y legislación relativa a la contratación internacional.
- «Marketing» internacional: investigación comercial y estrategia de «marketing».
- Técnicas de compra y técnicas de venta: técnicas de negociación y comunicación.
- Procesos de administración relativos al comercio internacional: tránsito y aranceles aduaneros. Contrato de compra/venta. Procesos de exportación/expedición y de importación/introducción.
- Procesos y políticas de almacenamiento: control de almacenes, políticas de «stocks», sistemas de inventario.
- Procesos de transporte internacional: servicios y tarifas.
- Procesos de financiación internacional: gestión internacional de créditos. Gestión de la financiación en divisas. Cálculo financiero. Licitaciones internacionales.
- Medios de pagos internacionales: formas de pago internacional, instrumentos negociables, control de pagos y cobros con clientes internacionales, garantías bancarias.

— Aplicaciones informáticas para el comercio internacional:

Aplicaciones informáticas de propósito general: procesadores de texto, hojas de cálculo, bases de datos, aplicaciones gráficas y de autoedición, paquetes integrados.

Aplicaciones informáticas específicas: gestión y control de almacén, facturación, gestión del transporte, investigación comercial, gestión financiera internacional, gestión administrativa del comercio internacional.

Ocupaciones, puestos de trabajo tipo más relevantes:

Con fines de orientación profesional se enumeran a continuación las ocupaciones y puestos de trabajo que podrían ser desempeñados adquiriendo la competencia profesional definida en el perfil del título:

Técnico en comercio exterior. Técnico de operaciones exteriores (banca). Técnico en logística. Técnico en administración del comercio internacional. Técnico en transporte internacional. Técnico de compras. Técnico de ventas. Técnico en «marketing» internacional. Técnico en almacenaje de productos.

3. Enseñanzas mínimas

3.1 Objetivos generales del ciclo formativo.

Analizar los efectos que produce la aplicación de una determinada política de «marketing» internacional para la comercialización de productos en países europeos y terceros países.

Aplicar la normativa que regula el comercio internacional de mercancías en sus aspectos de contratación, inversiones financieras, fiscalidad, transporte, regímenes administrativos y cualquier otra referente a la circulación de mercancías entre países.

Desarrollar procesos de gestión de medios de pagos internacionales comúnmente utilizados para la liquidación de transacciones con el exterior, elaborando documentos soporte, identificando documentación básica y complementaria comercial que hay que presentar e intermediarios operantes en la ejecución del pago de acuerdo con la normativa.

Analizar el funcionamiento del comercio internacional, identificando instrumentos financieros, reglas de actuación en la contratación de una compraventa y procedimientos administrativos exigidos dentro del marco

legal, socioeconómico y político que lo contextualiza.

Expresarse de forma correcta, en el idioma requerido, en relaciones comerciales con clientes y proveedores internacionales, aplicando las técnicas de comunicación adecuadas a cada situación, e interpretar información en lengua extranjera relativa al sector.

Operar con programas informáticos que faciliten la gestión integrada de las operaciones de comercio internacional y optimicen el tratamiento y organización de la información originada en el desarrollo de la actividad comercial.

Analizar las posibilidades que ofrecen los mercados financieros internacionales a la empresa española en la ejecución de transacciones internacionales de mercancías para diversificar sus fuentes de financiación y la cobertura de riesgos de toda índole (de cambio de intereses, de crédito a la exportación, elevación de precios de mercancías, etc.).

Aplicar técnicas de negociación internacional de acuerdo con la normativa y entorno socioeconómico de los países intervinientes para concretar determinados aspectos que configuran los acuerdos precontractuales que regulan una operación de compraventa internacional.

Analizar los distintos procesos de logística comercial internacional, en sus aspectos de almacenaje-distribución y control de la manipulación y distribución interna de productos en almacén, y definiendo los movimientos de mercancías entre almacenes de la red de distribución, identificando e interpretando la normativa internacional reguladora de estas operaciones.

Organizar el proceso administrativo que siguen las operaciones internacionales de mercancías, identificando organismos oficiales que tramitan y expiden la documentación exigida por la normativa, elaborando los documentos precisos en los modelos oficiales y realizando los trámites exigidos para la ejecución de la operación.

Interpretar el marco legal, económico y organizativo que regula y condiciona la actividad comercial, identificando los derechos y las obligaciones que se derivan de las relaciones en el entorno de trabajo, así como los mecanismos de inserción laboral.

Seleccionar y valorar críticamente las diversas fuentes de información relacionadas con su profesión, que le permita el desarrollo de su capacidad de autoaprendizaje y posibiliten la evolución y adaptación de sus capacidades profesionales a los cambios tecnológicos y organizativos del sector.

3.2 Módulos profesionales asociados a una unidad de competencia.

Módulo profesional 1: compraventa internacional

Asociado a la unidad de competencia 1: realizar las operaciones de compraventa de mercancías a nivel internacional

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
1.1 Analizar las variables que intervienen en el desarrollo de estrategias de «marketing» internacional.	<ul style="list-style-type: none"> — Definir el concepto de «marketing» internacional y las políticas que lo componen. — Explicar las principales variables socioeconómicas, culturales y políticas que influyen en las estrategias de «marketing» internacional. — Dada una serie de macromagnitudes interrelacionadas, explicar los efectos que producen sus variaciones en el desarrollo de políticas de «marketing» internacional. — Dada una normativa internacional que regula la comercialización de un producto en un determinado país, analizar su contenido, y deducir los efectos que se derivan en la planificación de las distintas políticas de «marketing».

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>1.2 Definir procedimientos para obtener información relevante en la elaboración de estudios de mercados internacionales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar la relación causal existente entre las principales variables que caracterizan una determinada etapa del ciclo de vida de cualquier producto y su efecto en la estrategia de «marketing» internacional. - Dada una serie histórica de demanda internacional de un producto: Aplicar el método de ajuste estadístico más adecuado. Calcular la tendencia de la demanda del producto. Obtener la demanda prevista del producto para un período determinado. - Describir los rasgos característicos de las técnicas de investigación de mercados más utilizadas en la prospección de mercados internacionales. - Explicar el concepto de fuente primaria, secundaria, directa e indirecta y definir procedimientos para obtener información de las mismas. - A partir de un supuesto práctico convenientemente caracterizado en el que se precisa una determinada información para la prospección en un mercado internacional: Identificar las fuentes de información secundarias y los procedimientos de acceso a las mismas. Seleccionar la fuente de información secundaria que puede proporcionar el valor más fiable de las variables definidas. Confeccionar un formato para la recogida de datos que se adapte a las necesidades de información. - A partir de unos datos convenientemente caracterizados relativos a magnitudes económicas y comerciales de tres países: Aplicar los estadísticos que suministren información sobre la situación en cada mercado. Interpretar y analizar estadísticamente los resultados obtenidos, deduciendo conclusiones. Aplicar los programas informáticos adecuados. - Dado un segmento de mercado claramente caracterizado y un objetivo comercial: Definir la muestra representativa del segmento de mercado definido. Diseñar una encuesta con la que se recojan datos fundamentales para el estudio. Utilizar aplicaciones informáticas adecuadas.
<p>1.3 Analizar los principales factores que definen la estructura de los canales de distribución en mercados de exportación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Enumerar y describir los canales más usuales de distribución y ventas para la diversificación exportadora de una empresa. - Explicar los factores relevantes que se estudian y valoran para la selección de canales de distribución internacionales. - Determinar los aspectos de un plan de «marketing» internacional que influyen en la selección de un canal de distribución en mercados exteriores. - Identificar los factores que determinan el coste en los canales de distribución internacional. - Analizar las variables que se cuantifican en la valoración financiera de canales de distribución internacionales alternativos. - Explicar los riesgos comerciales más característicos que implica la penetración en un país extranjero. - Identificar las principales fuentes de información de distribuidores extranjeros. - Dado un contrato con un distribuidor extranjero en el que se describen las condiciones de ejecución del mismo: Interpretar el clausulado, analizar las condiciones de distribución del producto y deducir su conformidad con la normativa, usos y costumbres comerciales aplicables. Describir los efectos del clausulado en la relación comercial establecida. - En un supuesto práctico que caracteriza un tipo de empresa, un objetivo de mercado de distribución y venta de un producto en un país definido:

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>1.4 Analizar distintas acciones promocionales que pueden desarrollarse en la aplicación de planes de «marketing» internacional.</p>	<p>Definir el procedimiento más adecuado para la distribución del producto en el mercado exterior determinado que cumpla mejor con el objetivo de mercado definido. Analizar las repercusiones desde el punto de vista fiscal. Analizar los costes asociados al canal de distribución propuesto. Identificar posibles problemas logísticos que pueden surgir en el canal de distribución presentado.</p> <ul style="list-style-type: none"> — Describir los distintos tipos de promociones, medios, soportes y formas publicitarias más utilizados en la práctica habitual de comercio internacional. — Identificar la normativa reguladora de las prácticas promocionales. — Explicar los objetivos generales de las acciones promocionales y las implicaciones que pueden suponer en la actividad comercial. — Describir las principales técnicas psicológicas que se aplican en el diseño de una actividad promocional. — Definir los parámetros que hay que tener en cuenta en la planificación de medios promocionales. — Definir los principales métodos que se aplican habitualmente para la asignación de recursos financieros a un presupuesto promocional. — Definir las variables que es preciso controlar en una campaña promocional para alcanzar un resultado óptimo. — Analizar los métodos más utilizados para medir la eficacia promocional, explicando ventajas e inconvenientes. — Dada una acción promocional debidamente caracterizada y dirigida a un país europeo: Identificar el marco jurídico e institucional que regula la acción definida. Interpretar y analizar la aplicación de dicha normativa en la acción descrita. — Dado un producto asociado a un objeto comercial de promoción en un determinado país extranjero convenientemente caracterizado: Describir tres tipos de acciones promocionales posibles de realizar en el país para lanzar el producto en ese mercado. Explicar los efectos psicológicos que producen habitualmente en el consumidor cada una de las acciones promocionales definidas.
<p>1.5 Evaluar la posibilidad de implantación de redes comerciales internacionales a partir de unos objetivos definidos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Explicar las fases que componen un estudio de implantación de redes comerciales y objeto de cada una de ellas. — Describir los métodos económicos más utilizados para medir la viabilidad de un proyecto, distinguiendo ventajas e inconvenientes de la aplicación de cada uno de ellos. — Definir la forma documental y estructura más habitual de presentar un estudio de mercado. — A partir de unos datos sobre la coyuntura socioeconómica, competencia, condiciones económicos-laborales del mercado de trabajo y posibilidades de penetración, obtenidos en la prospección de un mercado internacional: Ordenar y estructurar toda la información suministrada, clasificándola según su carácter. Analizar los datos desde el punto de vista económico y productivo, aplicando técnicas estadísticas y métodos económicos. Evaluar la viabilidad de la implantación, aplicando los métodos adecuados. Presentar el estudio realizado de manera estructurada y homogénea.
<p>1.6 Elaborar presupuestos que valoren la implantación de planes de «marketing» internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Enumerar y definir las diferentes partidas que componen un presupuesto de «marketing» internacional. — Explicar la función del presupuesto en una empresa y los distintos tipos de desviaciones que se pueden presentar. — Dado un conjunto de ingresos y gastos de una empresa previstos para la comercialización internacional de un producto: Clasificar los gastos. Realizar los cálculos necesarios para la obtención del presupuesto de «marketing-mix» internacional. Agrupar los gastos por orden de importancia.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>1.7 Aplicar técnicas de comunicación adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.</p>	<p>Deducir conclusiones, a partir del análisis comparativo entre las distintas partidas que integran el presupuesto, y la comparación del mismo con otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar las innovaciones tecnológicas que aparecen en los procesos de comunicación. - Definir las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacionales. - Describir las fases que componen una entrevista personal con fines comerciales en el ámbito internacional. - A partir de un supuesto de solicitud de información a un cliente o proveedor de un determinado país, elaborar un escrito que observe el tratamiento adecuado al país y que esté redactado claramente y de forma concisa en función de su finalidad. - En una supuesta conversación telefónica con un país extranjero: <ul style="list-style-type: none"> Identificarse e identificar al interlocutor, observando las debidas normas de protocolo. Adaptar su actitud y conversación a la situación de la que se parte. Controlar la claridad y la precisión en la transmisión de la información. - En una situación simulada de atención a un cliente o proveedor extranjero: <ul style="list-style-type: none"> Analizar el comportamiento del cliente o proveedor y caracterizarlo. Utilizar la técnica de comunicación adecuada a la situación y al interlocutor.
<p>1.8 Aplicar técnicas adecuadas en la negociación de condiciones de operaciones de compra o venta internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar las diferentes etapas de un proceso de negociación de condiciones de compraventa internacional. - Identificar y describir las técnicas de negociación internacional más utilizadas en la compraventa. - Interpretar y utilizar la terminología comercial habitual en el ámbito internacional. - En la simulación de una entrevista o contacto con un cliente o proveedor extranjero para iniciar negociaciones: <ul style="list-style-type: none"> Identificar la idiosincrasia del país del cliente o proveedor. Definir un plan de negociación en el que se establezcan las fases que se deben seguir. Caracterizar al interlocutor para establecer las pautas de comportamiento durante el proceso de negociación. Utilizar la técnica de negociación adecuada a la situación definida. - A partir de unos datos convenientemente caracterizados, establecer un plan de negociación de compraventa que contemple los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> Estimar las necesidades, los puntos fuertes y débiles respectivos. Identificar los principales aspectos de la negociación. Explicar los límites en la negociación de cada parte. Sintetizar la secuencia del plan. - Definir los principales parámetros que configuran una oferta presentada a un cliente extranjero. - Dadas tres ofertas de proveedores extranjeros en las que se expresan condiciones de compra, garantías y nivel de servicio y se definen las necesidades comerciales de la empresa compradora: <ul style="list-style-type: none"> Seleccionar aquella que en términos comparativos ofrece mejores condiciones y se adapta a los objetivos comerciales definidos. Detectar en la oferta seleccionada posibles puntos que se deban negociar.
<p>1.9 Interpretar la normativa de contratación internacional que regula las operaciones de compraventa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar las fuentes de información jurídicas que afectan y regulan la contratación internacional. - Interpretar la terminología jurídica utilizada habitualmente en derecho internacional. - Definir el concepto de contrato y los elementos que lo componen. - Explicar el valor jurídico de los usos uniformes en la contratación internacional.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>1.10 Elaborar el precontrato asociado al proceso de compraventa internacional, de acuerdo con la normativa de contratación internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Describir las teorías de derecho internacional que solucionan las contradicciones y conflictos originados en las condiciones generales que regulan un contrato de compraventa internacional. - Dados dos textos legales extranjeros reguladores de la contratación internacional, identificar los aspectos comunes y las posibles contradicciones. - Interpretar las cláusulas de un contrato tipo de compraventa internacional, distinguiendo entre las prescriptivas y las potestativas. - Según el Convenio de Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercancías: Identificar el momento en el que se perfecciona el contrato de compraventa internacional y explicar cuándo surte efecto la oferta. Enumerar las obligaciones contractuales del vendedor y del comprador. - Identificar y explicar los INCOTERMS más comúnmente utilizados en comercio internacional. - Explicar el valor de los acuerdos precontractuales y sus efectos sobre el compromiso de las partes. - Identificar los modelos documentales utilizados para recoger acuerdos precontractuales. - Definir los principales aspectos que deben figurar en el clausulado de un precontrato internacional. - Dadas unas condiciones pactadas en una compraventa internacional, datos identificativos de las partes negociadoras y mercancías objeto de negociación: Citar la normativa de contratación internacional que regula el supuesto y aplicarla en la confección del precontrato. En función del INCOTERM elegido, describir las obligaciones asumidas por las partes contratantes. Confeccionar la carta de intenciones, redactando el clausulado que exprese las características definidas de la operación de compraventa internacional. Utilizar un programa informático de tratamiento de textos para la edición del documento.

CONTENIDOS BASICOS (duración 210 horas)

Análisis de mercados exteriores:

Marco político.

Marco jurídico.

El entorno internacional.

Evaluación de las actuaciones comerciales de la competencia.

Estudio de mercado sobre productos y precios:

Fases del estudio.

La investigación de mercado como herramienta en la estrategia de producto y precio.

Promoción en los mercados exteriores.

Organización de la actividad internacional de la empresa:

Estructura organizativa.

Puesta en marcha.

Recursos humanos.

Inversiones en la Unión Europea y en terceros países.

Incentivos y subvenciones a la exportación

Medios de penetración en mercados exteriores:

Factores internos y externos a la empresa que influyen en la penetración en mercados exteriores.

Distintos tipos de implantación de la empresa en mercados exteriores.

Aspectos fiscales.

Canales de distribución internacional:

Costes en la distribución.

Gestión de los canales de distribución.

La investigación de mercado como herramienta en la estrategia de distribución.

Análisis de las fases del plan de marketing internacional:

Concepto y naturaleza de la planificación.

Metodología para la realización del plan de marketing.

Presupuesto de un plan de marketing.

El «marketing-mix».

La comunicación y su aplicación en las relaciones internacionales:

Los procesos de comunicación.

La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.

La comunicación escrita en comercio internacional.

Relaciones públicas.

El proceso de negociación en la compraventa internacional:

Prospección.

Preparación de la negociación internacional.

Desarrollo de la negociación internacional.

Técnicas de la negociación internacional.

Consolidación de la negociación internacional.

Elaboración del precontrato de compraventa internacional.

Los INCOTERMS de acuerdo con el modo de transporte:

Cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.
Transporte aéreo.
Transporte por ferrocarril.
Transporte por mar y vías de agua terrestres.

Normativa reguladora de la contratación internacional aplicables a la formación de acuerdos precontractuales:

Convenios internacionales.
Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
Usos uniformes.

Elementos de Derecho mercantil:

Ambito de aplicación.
El contrato de compraventa.

Estructura económica internacional:

El comercio internacional español.
La Unión Europea y los terceros países.
Organismos internacionales y regionales.
Empresas multinacionales.

Aplicaciones informáticas de marketing internacional y de gestión de la compraventa internacional.

Módulo profesional 2: gestión administrativa del comercio internacional

Asociado a la unidad de competencia 2: realizar la gestión administrativa en las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>2.1 Analizar los procedimientos administrativos relativos al tránsito internacional de mercancías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Explicar las diferencias esenciales entre la tramitación de una importación/exportación y una introducción/expedición. — Identificar y explicar las principales barreras existentes al comercio internacional. — Identificar e interpretar la normativa internacional que regula la documentación para la gestión de operaciones de comercio internacional. — Identificar los organismos que intervienen en la gestión de la compraventa internacional y describir la documentación o certificaciones que expiden. — Describir la documentación básica para llevar a cabo una operación de exportación en el régimen general y el organismo que facilita esos documentos. — Explicar los aspectos más relevantes relativos al procedimiento y tramitación de las exportaciones en los regímenes específicos. — Explicar la función del DUA (Documento Unico Aduanero) y la cumplimentación del mismo. — Explicar la regulación de las importaciones en el régimen general y sus consecuencias en la tramitación de la documentación correspondiente. — Describir la documentación correspondiente a los regímenes específicos de importación y los procedimientos para su tramitación. — A partir de un supuesto contrato de compraventa internacional de mercancías: Identificar la normativa en materia de gestión y documentación administrativa aplicable al supuesto. Definir las gestiones y documentación necesarias y los organismos implicados.
<p>2.2 Elaborar la documentación necesaria para la gestión de las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Identificar e interpretar las cláusulas que normalmente se utilizan en los contratos de compraventa internacional. — Interpretar la normativa internacional aplicable para la cumplimentación de los documentos necesarios en las operaciones de compraventa internacional. — Explicar la estructura del Arancel de Aduanas y los procedimientos para su gestión. — Reconocer los modelos documentales asociados a certificados de origen, licencias de exportación y toda la documentación relacionada con un pedido y explicar su función. — A partir de una determinada operación de compraventa internacional convenientemente caracterizada: Identificar la documentación necesaria para la gestión. Codificar las mercancías objeto de la operación en su partida arancelaria. Calcular los impuestos y/o gravámenes a los que está sometida la operación.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>2.3 Analizar las variables que determinan el seguro de una mercancía en operaciones de comercio internacional y las actuaciones derivadas de su aplicación.</p>	<p>Cumplimentar los documentos requeridos para la gestión de la operación, realizando los cálculos oportunos, de acuerdo con la normativa que los regula. Elaborar el contrato de la compraventa.</p> <ul style="list-style-type: none"> — Describir los elementos reales y formales que deben caracterizar un contrato de seguro en el tránsito internacional de mercancías. — Identificar y definir los tipos de pólizas de seguro más importantes utilizadas en el comercio internacional. — Identificar y explicar la cobertura de las cláusulas que se incluyen normalmente en las pólizas de seguro de cada modalidad de transporte y citar algunas cláusulas complementarias que se puedan incluir. — Explicar las variables relevantes para la selección de seguros en el tránsito internacional de mercancías y su relación. — Describir los procedimientos de contratación de seguros en operaciones de comercio internacional y de declaración-liquidación de siniestros asegurados. — A partir de la definición de una operación de compraventa internacional de mercancías: Identificar posibles riesgos en el transporte y en los demás aspectos de la operación. Deducir el posible clausulado de la póliza de seguros. — A partir de dos pólizas de seguro con distintos tipos de cobertura en determinados aspectos reflejados en su clausulado y con distinto importe de la primera, relativas a una operación de comercio internacional convenientemente caracterizada: Interpretar el clausulado y extraer conclusiones respecto a la cobertura de cada póliza. Deducir la más idónea para la operación, valorando todos los parámetros que definen a cada una. — Dado un supuesto convenientemente caracterizado de tránsito internacional de una mercancía peligrosa: Analizar la legislación vigente aplicable al caso. Determinar la protección jurídica necesaria. — A partir de un supuesto de incidencias aparecidas en una operación de tránsito internacional no cubiertas por una póliza de seguros: Identificar e interpretar la normativa aplicable. Identificar la documentación necesaria para gestionar la solución de dicha incidencia. Deducir la solución más idónea y describir el procedimiento que se debe seguir.
<p>2.4 Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información-documentación, relativas a las operaciones de comercio internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Describir las principales fuentes y canales de información utilizados en las empresas para la obtención de una base documental que apoye y suministre datos a las distintas operaciones de comercio internacional. — Definir las técnicas de archivo más utilizadas en la organización de la información y documentación que se genera en la actividad comercial internacional. — A partir de unos datos relativos a distintas operaciones de comercio internacional: Confeccionar el fichero maestro de clientes y proveedores, seleccionando y estructurando la información relevante de cada operación y utilizando la aplicación informática correspondiente. Aplicar el paquete integrado de gestión administrativa, para obtener la documentación necesaria.

CONTENIDOS BASICOS (duración 110 horas)

El origen de las mercancías: normativa y documentación:

Régimen general.
Intercambios intracomunitarios.

Relaciones preferenciales.

El tránsito aduanero:

Sistemas de tránsito: bases comunes, regulación e implicaciones.
Documento Unico Aduanero (DUA).

El Arancel de Aduanas:

La Nomenclatura Combinada.

El TARIC.

El valor de las mercancías en aduana.

Excepciones a la aplicación.

Elaboración de contratos de compraventa internacional:

Reglas que rigen la forma del 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.
- Régimen de autorización administrativa.
- Contingentes arancelarios y límites máximos arancelarios en la importación.
- Documentación básica para una importación y exportación.

Regímenes específicos.

El seguro en el tránsito internacional de mercancías:

Normativa legal.

Riesgos asegurables.

Tipos de pólizas de seguro.

Los tributos de aduanas:

Tipos de tributos.

Cálculo de la cuota tributaria.

Módulo profesional 3: almacenaje de productos

Asociado a la unidad de competencia 3: organizar y gestionar el proceso de almacenamiento y la distribución internacional de mercancías

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>3.1 Analizar procesos de almacenaje, estimando la organización y distribución interna y el sistema de manipulación para diferentes mercancías y suministros, aplicando la normativa de seguridad e higiene.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Identificar e interpretar la normativa de seguridad e higiene que se debe aplicar en un determinado tipo de almacén. — Identificar las diferentes zonas de un almacén tipo y describir las características generales de cada una. — Describir las fases esenciales que componen los procesos de almacenamiento de mercancías y suministros. — Describir los criterios económicos y estructurales que se aplican habitualmente en la organización de un almacén. — Analizar las variables que afectan a la organización de un almacén, deduciendo los efectos de cada una de ellas en la planificación de la distribución espacial. — Caracterizar los medios de manipulación más utilizados en el almacenamiento de productos. — Asociar determinados medios y procedimientos de manipulación de mercancías a distintos tipos de productos, de acuerdo con las características físicas de los mismos e instalaciones de un determinado almacén. — A partir de la caracterización de un almacén y de unos determinados productos para almacenar: <ul style="list-style-type: none"> Identificar la normativa de seguridad e higiene aplicable. Determinar la distribución interna (mediante los croquis necesarios) de zonas de productos. Representar el flujo y la movilidad de productos en el almacén que optimicen el espacio y tiempo. Describir las características de los puestos de trabajo necesarios en el almacén. Identificar los medios de manipulación necesarios.
<p>3.2 Analizar los procedimientos de gestión de existencias aplicables en la organización de un almacén.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Describir las diferencias en los procedimientos de gestión y control derivados de las características de los distintos tipos de existencias. — Describir las variables que determinan el coste de almacenamiento (costes administrativos, de utilización de espacios, operativos, de obsolescencia y deterioro, financieros...). — Precisar los criterios de precio de adquisición y coste de producción. — Explicar las diferencias en la estimación del coste de los productos vendidos y de las existencias finales que se producen como consecuencia de la aplicación de los distintos métodos de valoración (PMP, FIFO, LIFO...). — En un supuesto práctico en el que se proporciona información convenientemente caracterizada sobre el valor inicial de diferentes tipos de existencias, costes de almacenamiento y operaciones de producción y compraventa:

CAPACIDADES TERMINALES

CRITERIOS DE EVALUACION

3.3 Analizar la protección física de mercancías en determinadas operaciones de transporte.

Clasificar las existencias aplicando el método ABC.
 Calcular el período medio de almacenamiento y de fabricación.
 Aplicar los criterios de precio de adquisición y coste de producción adecuadamente en cada caso.
 Valorar las existencias aplicando los métodos PMP, FIFO y LIFO.
 Comparar los resultados obtenidos de la aplicación de los diferentes métodos de valoración.

- A partir de un supuesto práctico, calcular y representar gráficamente:

El lote económico y el punto de pedido de un producto.

El «stock» de seguridad.

El nivel óptimo de pedido.

«Stock» medio, máximo y mínimo.

- A partir de unos datos relacionados con las existencias en almacén (número, cantidad, precio...) determinar los totales de un inventario y presentar los resultados de acuerdo con un criterio de confección de inventarios.
- A partir de unas fichas de control de inventarios o de informes de cantidades de existencias que han disminuido:

Determinar el pedido en función de:

Cantidades máximas y mínimas de «stock» establecidas.

Velocidad de circulación de los «stocks».

Consumo anterior para un período dado.

- Identificar y describir las características de los distintos tipos utilizados habitualmente en cada medio de transporte.

- Identificar e interpretar la normativa vigente de señalización y rotulado y definir los datos relevantes que deben figurar en una etiqueta para que la mercancía sea fácilmente identificable y se tengan en cuenta sus características durante la manipulación.

- Identificar las principales normas y recomendaciones que regulan las características, composición, dimensiones y sistemas de envases y embalajes.

- En un proceso de homologación o normalización de una mercancía y certificación del embalaje, convenientemente caracterizado, esquematizar el procedimiento que se debe seguir interpretando la normativa aplicable.

- Describir las distintas formas y medios de agrupación de embalajes que se utilizan actualmente y que facilitan la manipulación en las terminales de transporte.

- Analizar la incidencia que tiene el transporte, manipulación y almacenamiento en la selección del embalaje, deduciendo las condiciones y prácticas habituales en la protección física de las mercancías.

- A partir de una simbología internacional de etiquetado y unos productos determinados, asociar la etiqueta adecuada a cada uno de ellos.

- A partir de una operación de transporte en la que se definen características de la mercancía, medio de transporte y operaciones de manipulación y almacenamiento:

Identificar y explicar los parámetros fundamentales que hay que tener en cuenta para determinar el envase y embalaje.

Identificar e interpretar las normas y recomendaciones aplicables.

Seleccionar el embalaje y la señalización adecuada.

3.4 Analizar incidencias dentro del proceso de almacenaje de productos y aplicar procedimientos para resolverlas.

- Describir las incidencias más comunes que pueden presentarse en almacén.

- Describir el procedimiento general que se debe seguir en la devolución de mercancías y explicar las repercusiones que se derivan.

- A partir de la caracterización de las variables que intervienen en el período de maduración de una empresa y supuesto un retraso en el plazo de recepción de un suministro de mercancías:

Analizar sus efectos en la previsión de existencias y suministro a clientes, deduciendo implicaciones en los costes y argumentando medidas que se deban aplicar para subsanar dicha incidencia.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>3.5 Interpretar la normativa que regula los distintos tipos de regímenes de almacenamiento en comercio internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Definir los principales aspectos que caracterizan un depósito aduanero, una zona y depósito franco, y un local autorizado. — Identificar la normativa que regula los regímenes de almacenamiento de mercancías. — Diferenciar depósitos aduaneros públicos, privados y ficticios. — Explicar los registros que deben cumplir los principales tipos de depósitos aduaneros respecto de la autorización para el establecimiento de los mismos. — Describir el funcionamiento de un depósito aduanero. — Definir las formalidades y trámites para la introducción de la mercancía en los distintos regímenes de almacenamiento.
<p>3.6 Utilizar adecuadamente los distintos paquetes informáticos destinados a la gestión de almacenes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Integrar la información de un almacén tipo de diferentes bases de datos. — Acceder a la información almacenada en el programa informático. — Describir las funciones que integran las distintas aplicaciones que se pueden utilizar en un sistema de gestión de almacenes. — Dados unos datos relacionados con la gestión de un almacén: <ul style="list-style-type: none"> Introducirlos correctamente en una determinada aplicación informática, obteniendo una información. Interpretar la información obtenida. — A partir de la información existente en los distintos programas informáticos, integrar datos, texto y gráficos de modo que se presente la información tratada de manera adecuada.

CONTENIDOS BASICOS (duración 85 horas)

Organización de almacenes:
 Etapas de planificación.
 División del almacén.
 Distribución y manipulación de mercancías en el almacén.
 Costes de almacenamiento.
 Tratamiento de devoluciones.
 Sistemas de almacenaje:
 Tipología.
 Análisis de los sistemas en función del producto, servicio, coste.
 Cálculo del coste de aplicación del sistema.
 Diseño del sistema.
 Políticas de «stock»:
 La gestión de «stock».
 Factores que afectan al punto de reposición.
 Pedidos y expediciones.

Regímenes de almacenamiento en comercio internacional:

Depósitos aduaneros.
 Zonas y depósitos francos.
 Locales autorizados.
 Gestión del embalaje:
 Función del embalaje.
 Tipología.
 Factores que determinan la selección del embalaje.
 Señalización y rotulado.
 Materiales del embalaje.
 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

Asociado a la unidad de competencia 3: organizar y gestionar el proceso de almacenamiento y la distribución internacional de mercancías

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>4.1 Analizar el proceso de selección de los medios de transporte en operaciones de comercio internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Identificar los distintos medios de transporte internacional y explicar los principales aspectos técnicos y comerciales que los caracterizan. — Analizar los principales factores que se valoran en la selección de medios de transporte en operaciones de comercio internacional. — Identificar e interpretar la normativa para cada medio de transporte que regulan las condiciones de envío de las mercancías en los transportes internacionales. — Explicar las diferencias entre transporte de línea regular y en régimen de alquiler, fletamento o «charter». — Identificar e interpretar el marco reglamentario para las mercancías peligrosas en cada medio de transporte y enumerar la clasificación que se establece de las mismas.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>4.2 Calcular el coste de operaciones de tránsito internacional en los distintos medios de transporte.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Enumerar los principales organismos e instituciones relacionados con el transporte internacional de mercancías. - A partir de una operación de comercio internacional convenientemente caracterizada: Estimar las variables que afectan a la elección del medio o medios de transporte y las repercusiones que tienen unas sobre otras. Seleccionar el transporte idóneo para la operación. - Identificar los parámetros que intervienen en el coste de una operación de transporte tipo en cada medio. - Distinguir costes directos e indirectos y sistemas de imputación. - Explicar los conceptos de carga completa y fraccionada. - Identificar y describir el sistema de tarifas de referencia en el transporte por carretera y el reglamento que las regula. - Explicar el sistema de tarificación del transporte por ferrocarril y los gastos accesorios que no se incluyen normalmente en las tarifas. - Definir en función de qué términos se determinan el precio del transporte marítimo y describir las modalidades de flete. - Identificar y describir los tipos básicos de tarifas en el transporte aéreo. - A partir de una operación de transporte internacional convenientemente caracterizada: Calcular el coste de la operación aplicando las tarifas correspondientes y teniendo en cuenta los gastos accesorios. Analizar las condiciones de entrega para imputar los costes a la parte contratante correspondiente.
<p>4.3 Procesar las distintas operaciones que se derivan de la logística de distribución, utilizando las aplicaciones informáticas específicas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Explicar los últimos avances tecnológicos en el sector telemático aplicables al sector de la distribución y logística. - Analizar las funciones que integran las distintas aplicaciones que se pueden utilizar en un sistema de información de logística de distribución. - A partir de la información existente en los distintos programas informáticos, integrar datos, textos y gráficos que se ajusten a los formatos requeridos. - A partir de unos datos convenientemente caracterizados y relacionados con la logística de distribución: Introducirlos correctamente en una determinada aplicación informática, obteniendo una información. Interpretar la información obtenida.

CONTENIDOS BASICOS (duración 85 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.
Infraestructura.
Marco legal.

Transporte marítimo:

Clasificación y aspectos técnicos de los buques.
El contenedor.
Transporte marítimo en línea regular.
Transporte en régimen de fletamento.
Marco legal.

Transporte aéreo:

Tipos de aviones y aspectos técnicos del transporte aéreo.
El contrato del transporte aéreo.

Marco legal.

Transporte multimodal:

Aspectos técnicos.
Marco legal.

Elección del medio de transporte para operaciones de comercio internacional:

Variables que afectan a la decisión.
Criterios de selección del medio.
Proceso de selección del medio.

Análisis de costes en transporte internacional:

Naturaleza y estructura de los costes de transporte:
Costes fijos y variables.
Costes directos e indirectos.

Tarificación 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

Asociado a la unidad de competencia 4: gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>5.1 Analizar distintas modalidades de crédito o medios de pago para financiar operaciones de venta internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Precisar los conceptos de interés nominal e interés efectivo o tasa anual de equivalencia (TAE) y la forma de calcularlos. — Explicar las variables que intervienen en la amortización de un crédito, precisando la forma de calcularlas según los sistemas de amortización más utilizados. — Explicar el concepto de renta en función de sus términos, del número de éstos y del vencimiento de los mismos. — Enumerar y describir las modalidades de crédito que se pueden utilizar en una operación de venta internacional. — Identificar la normativa que regula los créditos a la exportación y explicar los artículos referentes a las condiciones generales de los mismos y a los casos especiales. — Interpretar los principales usos y prácticas mercantiles uniformes en las operaciones de crédito internacional. — Analizar ventajas e inconvenientes de las principales modalidades de crédito o medios de pago internacional. — Explicar la función primordial del crédito documentario en las operaciones de comercio internacional. — Describir los procedimientos de emisión de un crédito documentario. — Definir las principales obligaciones legales asociadas a los bancos, seguros y transporte para asegurar el pago de una operación de comercio internacional. — Explicar los efectos jurídicos y comerciales que produce un determinado Convenio Internacional en la regulación de un medio de pago definido. — Describir la operativa de los medios de pago más utilizados en la práctica del comercio internacional. — Dada una operación de compraventa internacional convenientemente caracterizada, con pago aplazado: <ul style="list-style-type: none"> Elegir la modalidad o pago del crédito adecuada a la operación, justificando la elección. Calcular el coste que supone el crédito. Realizar el cuadro de amortización. — En un supuesto práctico en el que se describe un préstamo con una anualidad determinada, progresión que sigue la anualidad, duración de la operación, tipo de interés, calcular: <ul style="list-style-type: none"> Valor final y actual de la anualidad. Tanto equivalente fraccionado. Valor de la anualidad fraccionada. Valor de la anualidad prepagable y pospagable.
<p>5.2 Determinar la cobertura adecuada de posibles riesgos financieros en operaciones comerciales internacionales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Analizar los riesgos financieros más habituales asociados a una operación internacional. — Explicar las principales modalidades de cobertura de riesgos en los créditos a la exportación. — Identificar e interpretar la normativa legal que regula los seguros de crédito en el comercio internacional. — Esquematizar y explicar los distintos instrumentos de cobertura de riesgos de cambio de divisas. — Deducir las posibles implicaciones y consecuencias inherentes a un determinado riesgo financiero. — Dada una operación de compraventa internacional caracterizada y una información sobre el mercado de divisas: <ul style="list-style-type: none"> Elegir la divisa más adecuada a la operación. Calcular los costes y riesgos de la divisa elegida. Explicar la conveniencia, en su caso, de utilizar una determinada cobertura de riesgo de cambio de la divisa. — A partir de unos determinados riesgos financieros caracterizados:

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>5.3 Analizar la información relacionada con el mercado de divisas y las implicaciones en el comercio internacional.</p>	<p>Relacionar cada uno con la cobertura apropiada. Justificar la utilización de cada instrumento de cobertura de riesgo financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Describir el funcionamiento general del mercado de divisas. - Interpretar y utilizar la terminología habitual en el mercado de divisas. - Explicar las características principales del Euromercado y los tres segmentos de mercado en los que se mueve. - Identificar y describir las operaciones financieras más usuales en divisas. - Identificar e interpretar la legislación que regula el funcionamiento del mercado de divisas. - Diferenciar el mercado de divisas de contado y a plazo. - Analizar las variables que influyen en las fluctuaciones de los tipos de cambio de divisas. - A partir de la información publicada en prensa durante un mes sobre el mercado de divisas: Interpretar los datos que se recogen en esa información. Analizar las fluctuaciones de una determinada divisa y deducir algunas implicaciones que podría tener en una operación comercial convenientemente caracterizada.
<p>5.4 Definir procedimientos para financiar concursos o licitaciones internacionales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar e interpretar las diferentes normas de organismos de financiación internacionales aplicables a licitaciones o concursos internacionales. - Describir los requisitos y condiciones que se exigen en un determinado concurso o licitación internacional. - Describir las fases que componen el proceso para participar en licitaciones internacionales. - Confeccionar los documentos requeridos en una determinada licitación de un proyecto o suministro internacional. - Dados tres medios de pago internacionales y unas condiciones pactadas en la compraventa internacional: Determinar los documentos básicos y complementarios que hay que presentar para gestionar dichos medios en función de: la normativa aplicable, usos mercantiles internacionales y condiciones pactadas en el contrato.
<p>5.5 Elaborar la documentación relativa a los medios de pago internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar para cada medio de pago internacional el documento base que lo representa y explicar el contenido del mismo. - A partir de unos datos asociados a una operación de compraventa internacional y un medio de pago seleccionado: Identificar el modelo documental soporte del medio de pago definido. Analizar la información suministrada y deducir los datos que hay que trasladar al documento soporte del medio de pago. Interpretar el significado de cada apartado en el documento soporte y asociarlo a los datos que deben figurar en el mismo. Interpretar el clausulado que regula el documento. Utilizar programas informáticos integrados de comercio internacional para obtener el documento. - Identificar la normativa que regula el clausulado de los medios de pago internacionales.
<p>5.6 Analizar las garantías reales y personales asociadas al pago de operaciones de compraventa internacional exigidas en la práctica bancaria.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Definición del concepto de garantía real y personal. - Enumerar las principales garantías reales utilizadas en la práctica bancaria y explicar los requisitos asociados a las mismas. - Enumerar las principales garantías personales utilizadas en la práctica bancaria y explicar los requisitos asociados a las mismas. - Clasificar las garantías en función de: Su relación con la obligación. Su relación con la presentación de documentos. Su automaticidad. - Explicar las reglas y usos relativos a las garantías bancarias.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>5.7 Utilizar adecuadamente paquetes informáticos integrados de gestión financiera.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Dadas una serie de modalidades de pago convenientemente caracterizadas, con las garantías exigidas en cada una, analizar las ventajas e inconvenientes de cada caso. - Integrar la información de carácter financiero de diferentes bases de datos. - Acceder a la información almacenada en el programa informático. - Describir las funciones que integran las distintas aplicaciones que se pueden utilizar en un sistema de información de financiación internacional. - Dados unos datos relacionados con aspectos de financiación internacional: Introducirlos correctamente en una determinada aplicación informática, obteniendo la información requerida. Interpretar la información obtenida. - A partir de la información existente en los distintos programas informáticos, integrar datos, texto y gráficos que se ajusten a los formatos requeridos.

CONTENIDOS BASICOS (duración 170 horas)

Cálculo financiero:

Capitalización y actualización compuesta.
Rentas financieras.
Préstamos.

Gestión internacional de créditos:

Crédito a la exportación.
Los seguros de crédito a la exportación.
Préstamos gubernamentales y créditos internacionales.

El «factoring».

Confirmación de pedido.

Finanzas internacionales.

Las garantías bancarias internacionales.

Gestión de las operaciones financieras en divisas:

El mercado de divisas.

Euromercado.

Gestión del riesgo de cambio en operaciones de comercio internacional.

Licitaciones o concursos internacionales:

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

Fianzas y garantías.

Medios de pago internacional:

El crédito documentario.

La remesa simple y documentaria.

El cheque personal y el cheque bancario.

La orden de pago.

Otras formas de pago o cobro internacional.

Normativa reguladora de los medios de pago:

Ley 19/1985, cambiaria y del cheque.

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.

Aplicaciones informáticas para la gestión financiera internacional.

3.3 Módulos profesionales transversales.

Módulo profesional 6 (transversal): aplicaciones informáticas de propósito general

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>6.1 Interpretar las funciones básicas de los elementos lógicos y físicos que componen un sistema informático.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Explicar las funciones básicas de la unidad central de proceso y de los equipos periféricos, relacionándolas con las fases comunes de un proceso de datos. - Distinguir las funciones básicas de la memoria interna, precisando la incidencia de su capacidad de almacenamiento en las prestaciones del sistema informático. - Clasificar los equipos periféricos utilizados habitualmente según su función en el proceso de datos. - Distinguir las características básicas de los distintos soportes de archivo utilizados habitualmente en el segmento de ordenadores personales.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
6.2 Aplicar, como usuario, las utilidades, funciones y procedimientos de un sistema operativo monousuario.	<ul style="list-style-type: none"> — Describir las características generales de algunos modelos tipo en el mercado de ordenadores personales. — Precisar el concepto de «byte» y definir sus múltiplos. — Definir el concepto de programa. — Precisar los conceptos de registro y archivo informático. — Explicar el concepto de aplicación informática y enumerar las aplicaciones tipo utilizadas en la gestión empresarial. — A partir de un caso práctico sobre un sistema informático del que se dispone de un «software» instalado y de su documentación básica, identificar: <ul style="list-style-type: none"> El «hardware» del sistema. El sistema operativo y sus características. La configuración del sistema. Las aplicaciones instaladas. Los soportes de información utilizados por el sistema.
6.3 Aplicar los comandos o instrucciones necesarios para la realización de operaciones básicas con un sistema conectado en red de área local.	<ul style="list-style-type: none"> — Explicar estructura, funciones y características básicas de un sistema operativo monousuario. — Instalar un sistema operativo monousuario. — Precisar el concepto de comando, distinguiendo entre comandos internos y externos. — Poner en funcionamiento el equipo informático y verificar los distintos pasos que tienen lugar, identificando las funciones de carga del sistema operativo. — A partir de supuestos prácticos: manejar las utilidades, funciones y procedimientos del sistema operativo, justificando la sintaxis o, en su caso, el protocolo de operación. — Crear ficheros que manejen órdenes del sistema operativo.
6.4 Manejar, como usuario, un procesador de texto, una hoja de cálculo y una base de datos, y aplicar procedimientos que garanticen la integridad, seguridad, disponibilidad y confidencialidad de la información almacenada.	<ul style="list-style-type: none"> — Describir las funciones básicas del servidor de red. — Explicar la sintaxis relativa a los comandos e instrucciones básicas del sistema operativo de red. — En un caso práctico, realizar, a través del sistema operativo de red, operaciones de copia, actualización y transmisión de la información almacenada previamente en el disco duro del servidor. — Distinguir, identificar y explicar la función de las aplicaciones de: procesador de textos, hoja de cálculo y base de datos. — Instalar adecuadamente las aplicaciones informáticas en el sistema operativo. — Acceder a las aplicaciones de tratamiento de textos, hojas de cálculo y base de datos, a través de procedimientos definidos. — A partir de supuestos prácticos: <ul style="list-style-type: none"> Manejar el procesador de texto, utilizando las funciones, procedimientos y utilidades elementales para la edición, recuperación, modificación, almacenamiento, integración... de textos. Manejar hojas de cálculo utilizando las funciones, procedimientos y utilidades elementales para el tratamiento de datos. Manejar bases de datos utilizando las funciones, procedimientos y utilidades elementales para el almacenamiento de datos. Intercambiar datos o información entre aplicaciones de tratamiento de textos, hoja de cálculo y bases de datos. Elaborar, copiar, transcribir y cumplimentar información y documentación. Realizar copias de seguridad de los paquetes de aplicación y de la información manejada aplicando las instrucciones reflejadas en los manuales. — Justificar la necesidad de conocer y utilizar periódicamente mecanismos o procedimientos de salvaguarda y protección de la información. — A partir de casos prácticos: <ul style="list-style-type: none"> Interpretar los procedimientos de seguridad, protección e integridad establecidos en el sistema. Aplicar los procedimientos anteriores desde el sistema operativo, desde el «hardware» y/o desde una aplicación. Detectar fallos en los procedimientos de seguridad y protección establecidos y utilizados. Argumentar y proponer soluciones.

CONTENIDOS BASICOS (duración 75 horas)**Introducción a la informática:**

Procesos de datos e informática.
Elementos del «hardware».
Equipos periféricos.
Representación interna de datos.
Elementos de «software».

Sistemas operativos:

Funciones básicas de un sistema operativo.
Sistemas operativos monousuario y multiusuario.
Utilización de sistemas operativos monousuario.
Entorno de usuario.

Redes locales:

Tipos básicos de redes de área local.
Componentes físicos de redes locales.
Sistema operativo de redes locales.

Procesadores de texto:

Diseño de documentos.
Edición de textos.

Gestión de archivos.
Impresión de textos.

Hojas de cálculo:

Diseño de hojas de cálculo.
Edición de hojas de cálculo.
Gestión de archivos.
Impresión de hojas de cálculo.

Bases de datos:

Tipos de bases de datos.
Diseño de bases de datos.
Utilización de bases de datos.

Aplicaciones gráficas y de autoedición:

Tipos de gráficos soportados.
Diseño de gráficos.
Presentación de gráficos.
Integración de gráficos en documentos.

Paquetes integrados:

Modularidad de paquetes integrados.
Procedimientos de importación-exportación.

Módulo profesional 7 (transversal): lengua extranjera en comercio internacional

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>7.1 Comunicarse oralmente con un interlocutor en lengua extranjera interpretando y transmitiendo la información necesaria en las relaciones comerciales internacionales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — A partir de una conversación telefónica simulada: Pedir información sobre un aspecto puntual de una operación de comercio internacional, aplicando las fórmulas establecidas y utilizando la terminología específica. Dar la información requerida escogiendo las fórmulas y terminología adecuada para expresarla con la mayor precisión y concreción. — A partir de un mensaje grabado relacionado con una actividad habitual del comercio internacional, identificar los datos claves para descifrar dicho mensaje. — Dada una supuesta situación de comunicación cara a cara: Pedir información sobre un aspecto puntual de una operación de comercio internacional definiendo de entre las fórmulas preestablecidas las más adecuadas. Dar información sobre un aspecto puntual de una operación de comercio internacional definiendo de entre las fórmulas preestablecidas las más adecuadas. — En una simulada reunión de trabajo: Interpretar la información recibida. Transmitir dicha información seleccionando el registro adecuado.
<p>7.2 Interpretar información escrita en lengua extranjera en el ámbito económico, jurídico y financiero relacionado con las relaciones comerciales, analizando los datos fundamentales para llevar a cabo las acciones oportunas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Ante una publicación periódica de uno de los países de la lengua extranjera, seleccionar la sección o secciones relacionadas con el sector, identificando correctamente la terminología. — A partir de un texto legal auténtico del país de la lengua extranjera, identificar las normas jurídicas vigentes que afecten a la comercialización de productos o servicios en un determinado país. — Dado un texto informativo en lengua extranjera sobre una empresa de un mercado exterior que comercializa un producto o servicio: Buscar datos claves de dicha información. Sintetizar el texto. — Traducir con exactitud cualquier escrito referente al comercio internacional.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
7.3 Redactar y/o cumplimentar documentos e informes propios del comercio internacional en lengua extranjera con corrección, precisión, coherencia y cohesión, solicitando y/o facilitando una información de tipo general o detallada.	<ul style="list-style-type: none"> - A partir de unos datos supuestos, cumplimentar documentos comerciales y de gestión específicos del comercio internacional. - En un supuesto práctico convenientemente caracterizado de comercio internacional, redactar una carta: Aplicando los aspectos formales exigidos en la situación descrita. Utilizando las fórmulas preestablecidas en la relación comercial. Organizando la información que se desea presentar.
7.4 Analizar las normas de protocolo del país del idioma extranjero, con el fin de dar una adecuada imagen en las relaciones comerciales establecidas con dicho país.	<ul style="list-style-type: none"> - Basándose en datos recibidos en distintos contextos de comercio internacional (conferencia, documentos, seminario, reunión), elaborar un informe claro, conciso y preciso según su finalidad y/o destinatario, utilizando estructuras y nexos preestablecidos. - En una supuesta conversación telefónica, observar las debidas normas de protocolo para identificar al interlocutor o identificarse, filtrar la llamada, informar o informarse, dando una buena imagen de empresa. - Ante una supuesta estancia de carácter profesional en el país del idioma extranjero, organizar dicha estancia teniendo en cuenta: Las costumbres horarias. Los hábitos profesionales. Las normas de protocolo que rigen en dicho país. - Ante una supuesta visita a una empresa extranjera: Presentarse. Informar e informarse. Utilizando el lenguaje con corrección y propiedad, y observando las normas de comportamiento que requiera el caso, de acuerdo con el protocolo profesional establecido en el país.

CONTENIDOS BASICOS (duración 120 horas)

Uso de la lengua oral:

Conversaciones, debates y exposiciones relativas a situaciones del 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.

3.4 Módulo profesional de formación en centro de trabajo.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
Realizar estudios específicos comerciales de interés para la empresa relacionados con la actividad de comercio internacional, de acuerdo con los objetivos definidos.	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar las variables que tienen efectos en el estudio comercial. - Identificar las fuentes de información que proporcionen datos fiables sobre las variables que afectan al objeto del estudio. - Obtener la información necesaria de las fuentes de información secundarias realizando los trámites oportunos. - Realizar el trabajo de campo para la recogida de los datos necesarios de acuerdo con las técnicas de recogida de información de las fuentes primarias establecidas por la empresa.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>Realizar gestiones administrativas relativas a operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías, de acuerdo con instrucciones recibidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicar técnicas estadísticas en la información recogida para obtener conclusiones, utilizando los programas informáticos disponibles. - Relacionar las conclusiones obtenidas de los distintos parámetros o ámbitos que se han analizado y definir propuestas aplicables en la actividad de comercio internacional de la empresa. - Elaborar un informe que presente de forma clara, estructurada y sintética las conclusiones derivadas del trabajo de campo. - Identificar los organismos oficiales necesarios para tramitar o expedir los documentos requeridos en las operaciones de comercio internacional. - Interpretar la información referente a una operación de comercio internacional e identificar los documentos que es necesario preparar. - Reconocer los modelos de documentos oficiales utilizados en comercio internacional. - Codificar correctamente la mercancía en su partida arancelaria y calcular el importe de los derechos arancelarios. - Verificar que la documentación requerida está correctamente cumplimentada y que se dispone de todos los documentos y certificados que deben acompañar a la operación. - Confeccionar determinados documentos requeridos en la transacción internacional y realizar los trámites necesarios para la obtención de certificados. - Contactar con empresas de transporte y solicitar ofertas sobre sus servicios de acuerdo con los procedimientos establecidos. - Elaborar un informe con la información obtenida de ofertas de empresas de transporte valorando los parámetros fundamentales que definen el servicio (calidad del servicio, precios, tiempos, etc.). - Controlar que los INCOTERMS se cumplen en las operaciones de compraventa internacional.
<p>Realizar tareas de gestión y verificación en procesos de almacenaje y distribución internacionales, desarrollados en la empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar los espacios y rutas de distribución interna en el almacén, evaluando su idoneidad, y proponer en su caso, cambios que mejoren la gestión. - Efectuar correctamente cálculos de valoración de existencias, aplicando el criterio establecido y trasladando los resultados al formato diseñado. - Utilizar adecuadamente los programas informáticos de gestión de almacenes para transmitir, obtener y tratar información. - Obtener información necesaria de los distintos servicios de transporte a través de los procedimientos establecidos para la contratación de cargas. - Verificar que la señalización y rotulado del embalaje está ubicado en un lugar de fácil identificación y cumple la normativa. - Verificar que las características del embalaje utilizado en cada expedición son las adecuadas al medio de transporte contratado y tipo de mercancía. - Realizar las gestiones necesarias para obtener la información necesaria sobre las circunstancias que originan las devoluciones de pedidos de acuerdo con los procedimientos establecidos.
<p>Realizar gestiones en la financiación internacional de operaciones de importación/exportación e introducción/expedición, de acuerdo con las instrucciones recibidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener información sobre posibilidades de financiación de las entidades bancarias, empresas «trading» e instituciones y entidades relacionadas con el crédito comercial a través de los procedimientos establecidos y aplicando las técnicas de investigación adecuadas. - Identificar los documentos que hay que presentar para que se realice el pago de una transacción internacional. - Comprobar que los datos que figuran en los documentos y que caracterizan la operación son correctos. - Realizar los trámites administrativos de legalización o certificación requeridos en la documentación, según el país de destino y el tipo de operaciones. - Confeccionar los documentos de los medios de cobro o pago utilizados en la organización o entidad.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>Cumplir cualquier actividad o tarea asignada y relacionada con el trabajo que realiza con responsabilidad profesional, demostrando una actitud de superación y respeto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Preparar y cumplimentar documentación solicitando financiación a organismos internacionales o nacionales de acuerdo con los procedimientos establecidos. - Confeccionar formularios y modelos bancarios de créditos documentarios. - Cursar instrucciones sobre garantías de riesgos de cambio y el desarrollo del crédito, plazos de cobro o vencimientos. - Controlar informáticamente que las transacciones con la Banca están correctamente registradas. - En todo momento mostrar una actitud de respeto a los procedimientos y normas de la empresa. - Incorporarse puntualmente al puesto de trabajo, disfrutando de los descansos permitidos y no abandonando el centro de trabajo antes de lo establecido sin motivos debidamente justificados. - Interpretar y cumplir con diligencia las instrucciones recibidas y responsabilizarse del trabajo asignado, comunicándose eficazmente con la persona adecuada en cada momento. - Mantener relaciones interpersonales fluidas y correctas con los miembros del centro de trabajo. - Coordinar su actividad con el resto del equipo y departamentos, informando de cualquier cambio, necesidad relevante o contingencia no prevista. - Estimar las repercusiones de su actividad en los procesos comerciales de la empresa y en la imagen que ésta proyecta. - Cumplir responsablemente con las normas, procesos y procedimientos establecidos ante cualquier actividad o tarea, objetivos, tiempos de realización y niveles jerárquicos existentes en la empresa.

Duración 210 horas.

3.5 Módulo profesional de formación y orientación laboral.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
<p>Determinar actuaciones preventivas y/o de protección minimizando los factores de riesgo y las consecuencias para la salud y el medio ambiente que producen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar las situaciones de riesgo más habituales en su ámbito de trabajo, asociando las técnicas generales de actuación en función de las mismas. - Clasificar los daños a la salud y al medio ambiente en función de las consecuencias y de los factores de riesgo más habituales que los generan. - Proponer actuaciones preventivas y/o de protección correspondientes a los riesgos más habituales, que permitan disminuir sus consecuencias.
<p>Aplicar las medidas sanitarias básicas inmediatas en el lugar del accidente en situaciones simuladas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar la prioridad de intervención en el supuesto de varios lesionados o de múltiples lesionados, conforme al criterio de mayor riesgo vital intrínseco de lesiones. - Identificar la secuencia de medidas que deben ser aplicadas en función de las lesiones existentes en el supuesto anterior. - Realizar la ejecución de técnicas sanitarias (RCP, inmovilización, traslado), aplicando los protocolos establecidos.
<p>Diferenciar las modalidades de contratación y aplicar procedimientos de inserción en la realidad laboral como trabajador por cuenta ajena o por cuenta propia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar las distintas modalidades de contratación laboral existentes en su sector productivo que permite la legislación vigente. - En una situación dada, elegir y utilizar adecuadamente las principales técnicas de búsqueda de empleo en su campo profesional. - Identificar y cumplimentar correctamente los documentos necesarios y localizar los recursos precisos, para constituirse en trabajador por cuenta propia.
<p>Orientarse en el mercado de trabajo, identificando sus propias capacidades e intereses y el itinerario profesional más idóneo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar y evaluar las capacidades, actitudes y conocimientos propios con valor profesionalizador. - Definir los intereses individuales y sus motivaciones, evitando, en su caso, los condicionamientos por razón de sexo o de otra índole. - Identificar la oferta formativa y la demanda laboral referida a sus intereses.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACION
Interpretar el marco legal del trabajo y distinguir los derechos y obligaciones que se derivan de las relaciones laborales.	<ul style="list-style-type: none"> — Emplear las fuentes básicas de información del derecho laboral (Constitución, Estatuto de los Trabajadores, Directivas de la Unión Europea, convenio colectivo...) distinguiendo los derechos y las obligaciones que le incumben. — Interpretar los diversos conceptos que intervienen en una «Liquidación de haberes». — En un supuesto de negociación colectiva tipo: <ul style="list-style-type: none"> Describir el proceso de negociación. Identificar las variables (salariales, seguridad e higiene, productividad tecnológicas) objeto de negociación. Describir las posibles consecuencias y medidas, resultado de la negociación. — Identificar las prestaciones y obligaciones relativas a la Seguridad Social.
Interpretar los datos de la estructura socioeconómica española, identificando las diferentes variables implicadas y las consecuencias de sus posibles variaciones.	<ul style="list-style-type: none"> — A partir de informaciones económicas de carácter general: <ul style="list-style-type: none"> Identificar las principales magnitudes macroeconómicas y analizar las relaciones existentes entre ellas.
Analizar la organización y la situación económica de una empresa del sector, interpretando los parámetros económicos que la determinan.	<ul style="list-style-type: none"> — Explicar las áreas funcionales de una empresa tipo del sector, indicando las relaciones existentes entre ellas. — A partir de la memoria económica de una empresa: <ul style="list-style-type: none"> Identificar e interpretar las variables económicas más relevantes que intervienen en la misma. Calcular e interpretar los ratios básicos (autonomía financiera, solvencia, garantía y financiación del inmovilizado) que determinan la situación financiera de la empresa. Indicar las posibles líneas de financiación de la empresa.

CONTENIDOS BASICOS (duración 35 horas)

Salud laboral:

Condiciones de trabajo y seguridad.
Factores de riesgo: medidas de prevención y protección.
Organización segura del trabajo: técnicas generales de prevención y protección.
Primeros auxilios.

Legislación y relaciones laborales:

Derecho laboral: nacional y comunitario.
Seguridad social y otras prestaciones.
Negociación colectiva.

Orientación e inserción socio-laboral:

El proceso de búsqueda de empleo.
Iniciativas para el trabajo por cuenta propia.

Análisis y evaluación del propio potencial profesional y de los intereses personales.

Itinerarios formativos/professionalizadores.
Hábitos sociales no discriminatorios.

Principios de economía:

Variables macroeconómicas e indicadores socioeconómicos.
Relaciones socioeconómicas internacionales.

Economía y organización de la empresa:

La empresa: áreas funcionales y organigramas.
Funcionamiento económico de la empresa.

3.6 Materias del bachillerato que se han debido cursar para acceder al ciclo formativo correspondiente a este título:

3.6.1 Materias de modalidad:

Matemáticas aplicadas a las ciencias sociales II.
Economía y organización de empresas.

4. Profesorado

4.1 Especialidades del profesorado con atribución docente en los módulos profesionales del ciclo formativo de comercio internacional

Módulo profesional	Especialidad del profesorado	Cuerpo
1. Compraventa internacional. 2. Gestión administrativa del comercio internacional.	Organización y gestión comercial. Organización y gestión comercial.	Profesor de Enseñanza Secundaria. Profesor de Enseñanza Secundaria.

Módulo profesional	Especialidad del profesorado	Cuerpo
3. Almacenaje de productos.	Procesos comerciales.	Profesor Técnico de F. P.
4. Transporte internacional de mercancías.	Procesos comerciales.	Profesor Técnico de F. P.
5. Gestión financiera internacional.	Organización y gestión comercial.	Profesor de Enseñanza Secundaria.

(1) Alemán, francés, inglés, italiano o portugués, en función del idioma elegido.

4.2 Materias del bachillerato que pueden ser impartidas por el profesorado de las especialidades definidas en el presente Real Decreto.

MATERIAS	ESPECIALIDAD DEL PROFESORADO	CUERPO
Economía.	Organización y gestión comercial.	Profesor de Enseñanza Secundaria.
Economía y organización de la empresa.	Organización y gestión comercial.	Profesor de Enseñanza Secundaria.

4.3 Equivalencias de titulaciones a efectos de docencia.

4.3.1 Para la impartición de los módulos profesionales correspondientes a la especialidad de:

Organización y gestión comercial

se establece la equivalencia, a efectos de docencia, de los títulos de:

Diplomado en Ciencias Empresariales

con los de Doctor, Ingeniero, Arquitecto o Licenciado.

4.3.2 Para la impartición de los módulos profesionales correspondientes a la especialidad de:

Formación y orientación laboral

se establece la equivalencia, a efectos de docencia, del/de los título/s de:

Diplomado en Ciencias Empresariales.

Diplomado en Relaciones Laborales.

Diplomado en Trabajo Social.

Diplomado en Educación Social.

con los de Doctor, Ingeniero, Arquitecto o Licenciado.

5. Requisitos mínimos de espacios e instalaciones para impartir estas enseñanzas

De conformidad con el artículo 39 del Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio, el ciclo formativo de formación profesional de grado superior: Comercio Internacional, requiere, para la impartición de las enseñanzas definidas en el presente Real Decreto, los siguientes espacios mínimos que incluyen los establecidos en el artículo 32.1, a), del citado Real Decreto 1004/1991, de 14 de junio.

Espacio formativo	Superficie — m ²	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 en horas del espacio prevista para la impartición de las enseñanzas mínimas, por un grupo de alum-

nos, respecto de la duración total de estas enseñanzas, y por tanto, tiene sentido orientativo para el que definen las administraciones educativas al establecer el currículo.

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.

6. Convalidaciones, correspondencias y acceso a estudios universitarios

6.1 Módulos profesionales que pueden ser objeto de convalidación con la formación profesional ocupacional.

Compraventa internacional.

Gestión administrativa del comercio internacional.

Almacenaje de productos.

Transporte internacional de mercancías.

Aplicaciones informáticas de propósito general.

6.2 Módulos profesionales que pueden ser objeto de correspondencia con la práctica laboral.

Compraventa internacional.

Gestión administrativa del comercio internacional.

Almacenaje de productos.

Transporte internacional.

Aplicaciones informáticas de propósito general.

Formación y orientación laboral.

Formación en centro de trabajo.

6.3 Acceso a estudios universitarios.

Diplomado en Bibliotecología y Documentación.

Diplomado en Ciencias Empresariales.

Diplomado en Educación Social.

Diplomado en Estadística.

Diplomado en Gestión y Administración Pública.

Diplomado en Informática.

Diplomado en Relaciones Laborales.

Diplomado en Trabajo Social.

Técnico en Empresas y Actividades Turísticas.