



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	<i>Pág. 1 de 6</i>

FAMILIA COMERCIO Y MARKETING
PROFESIONAL:
DENOMINACIÓN: **COMERCIO INTERNACIONAL**
TITULACIÓN : TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL
GRADO DEL CICLO: SUPERIOR
DURACIÓN DEL CICLO: **2.000 HORAS**

1.- OBJETIVOS GENERALES

Una vez realizado el análisis socioeconómico del entorno y de sus posibilidades formativas, entendemos que los objetivos generales de las enseñanzas correspondientes al título de Técnico Superior en Comercio Internacional se pueden alcanzar con normalidad y generalmente todos los relacionados en su artículo 52.2 que establece la competencia compartida de la Comunidad Autónoma, en el establecimiento de planes de estudio y en la organización curricular de las enseñanzas que conforman el sistema educativo. El Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico Superior en Comercio Internacional y se fijan sus enseñanzas mínimas, hace necesario que, al objeto de poner en marcha estas nuevas enseñanzas en la Comunidad Autónoma de Andalucía, se desarrolle el currículo correspondiente a las mismas. Las enseñanzas correspondientes al título de Técnico Superior en Comercio Internacional se organizan en forma de ciclo formativo de grado superior, de 2.000 horas de duración, y están constituidas por los objetivos generales y los módulos profesionales del ciclo formativo, de conformidad con lo establecido en el artículo 9 del Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por encuadrarse estos objetivos dentro de las peculiaridades del alumnado y del contexto profesional y socioeconómico del instituto. Asimismo determina el horario lectivo semanal de cada módulo profesional y la organización de éstos en los dos cursos escolares necesarios para completar el ciclo formativo. Por otra parte, se hace necesario tener en cuenta las medidas conducentes a flexibilizar la oferta de formación profesional para facilitar la formación a las personas cuyas condiciones personales, laborales o geográficas no les permiten la asistencia diaria a tiempo completo a un centro docente. Para ello, se establecen orientaciones que indican los itinerarios más adecuados en el caso de que se cursen ciclos formativos de formación profesional de forma parcial, así como directrices para la posible impartición de los mismos en modalidad a distancia.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	<i>Pág. 2 de 6</i>

Los objetivos generales de las enseñanzas correspondientes al mismo son:

- Conocer y valorar las fuentes y productos financieros disponibles, tales como créditos, préstamos y otros instrumentos financieros, así como las posibles subvenciones y seleccionar los más convenientes para la empresa, analizando la información contable y evaluando los costes, riesgos, requisitos y garantías exigidas por las entidades financieras para obtener los recursos financieros necesarios que se requieren en el desarrollo de la actividad.
- Elaborar informes comerciales, aplicando técnicas estadísticas a la información disponible en un SIM, configurando dicho sistema de información de mercados y obteniendo y analizando la información necesaria para la toma de decisiones en la actividad comercial de la empresa en el exterior.
- Elaborar y analizar las políticas de producto, precio, comunicación y distribución, seleccionando las más adecuadas para la toma de decisiones sobre la entrada de los productos de una empresa de mercados exteriores.
- Seleccionar la información de base o briefing de productos, analizando las relaciones entre las distintas variables que intervienen en el marketing mix internacional, para la elaboración de un plan de marketing.
- Consultar bases de datos y publicaciones y utilizar medios y sistemas de comunicación, valorando los diferentes factores de riesgo, para identificar y contactar con clientes y proveedores.
- Participar en las diferentes fases que definen un acuerdo contractual de carácter internacional, realizando ofertas, identificando la normativa de contratación internacional y formalizando los documentos necesarios, para gestionar los contratos mercantiles internacionales.
- Identificar la normativa aplicable, los organismos e instituciones competentes y los trámites y gestiones que se requieren para el tránsito internacional de mercancías, elaborando la documentación necesaria para realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación, e introducción y expedición de mercancías.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	<i>Pág. 3 de 6</i>

- Obtener información, gestionar los trámites y cumplimentar la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de importación/exportación y proyectos internacionales, determinando y gestionando los riesgos y costes financieros asociados, para realizar la gestión financiera de las operaciones de compraventa internacional, de acuerdo con los procedimientos establecidos.
- Interpretar la normativa, identificar los trámites y preparar la documentación necesaria para la financiación de proyectos y para la participación en concursos y licitaciones internacionales.
- Analizar los procesos de almacenaje y los métodos de gestión de stocks aplicables en la organización de un almacén, valorando la distribución interna y el sistema de manipulación de las mercancías, aplicando la normativa vigente en materia de seguridad e higiene, garantizando su integridad y optimizando los recursos disponibles, para organizar el almacenaje de las mercancías.
- Analizar y comparar los distintos modos de transporte, los costes, la protección física de la mercancía y la documentación de tránsito internacional, proponiendo alternativas y respetando la normativa que rige el envío de mercancías y el tránsito de viajeros, para realizar la planificación de rutas de larga distancia.
- Identificar y determinar los documentos y los trámites necesarios, interpretando la legislación vigente, para gestionar los medios de cobro y pago y las garantías y avales internacionales.
- Gestionar en inglés las relaciones derivadas del comercio internacional tanto con clientes como con proveedores, organismos públicos, banca nacional e internacional y con todos los operadores que intervienen en operaciones internacionales.
- Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.
- Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.
- Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	<i>Pág. 4 de 6</i>

- Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
- Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
- Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.
- Emplear las herramientas más características de Internet y de otros sistemas digitales para dar a conocer la empresa internacionalmente, vender a través de tienda virtual y gestionar la facturación electrónica de las ventas internacionales realizadas.
- Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.

2.- NORMATIVA DE REFERENCIA

La Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía, establece mediante el capítulo V «Formación profesional», del Título II «Las enseñanzas», los aspectos propios de Andalucía relativos a la ordenación de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo.

Ley 12/2007, de 26 de noviembre, para la promoción de la igualdad de género en Andalucía.

Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.

Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico Superior en Comercio Internacional y se fijan las enseñanzas mínimas.

Orden de 11 de marzo de 2013, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	<i>Pág. 5 de 6</i>

3.- CONDICIONES DE ACCESO

- Título de Bachiller.
- Título universitario.
- Título de Técnico o Técnico Superior de Formación Profesional.
- Certificado acreditativo de Bachillerato.
- Prueba de acceso a ciclos formativos de grado superior o la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años. Se requerirá tener, al menos, 19 años cumplidos en el año de realización de la prueba.
- Requisitos establecidos en el apartado b) de la Disposición adicional tercera del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio.

Oferta parcial diferenciada

Además de los anteriores:

- Tener cumplidos 18 años.
- Ser andaluz (para la modalidad a distancia).
- Las personas que no cumplan con alguno de los requisitos anteriores podrán acceder acreditando experiencia laboral a módulos profesionales asociados a unidades de competencia.

ACCESO Y VINCULACIÓN A OTROS ESTUDIOS

El título de Técnico Superior en Comercio Internacional permite el acceso directo para cursar cualquier otro ciclo formativo de grado superior, en las condiciones de admisión que se establezcan.

El título de Técnico Superior en Comercio Internacional permite el acceso directo a las enseñanzas conducentes a los títulos universitarios de Grado, en las condiciones de admisión que se establezcan.

El Gobierno, oído el Consejo de Universidades, regulará, en norma específica, el reconocimiento de créditos entre los títulos de técnico superior de la formación profesional y las enseñanzas universitarias de Grado. A efectos de facilitar el régimen de convalidaciones, en el Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre **se han asignado 120 créditos** entre todos los módulos profesionales de este ciclo formativo.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	<i>Pág. 6 de 6</i>

4.- CAPACIDADES PROFESIONALES

Las personas que obtienen este título ejercen su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado, realizando funciones de planificación, organización, gestión y asesoramiento de actividades de comercio internacional.

Se trata de personas trabajadoras por cuenta propia que gestionan su empresa, realizando actividades de comercio internacional, o de trabajadores por cuenta ajena que ejercen su actividad en el departamento de comercio internacional dentro de los subsectores de:

- Industria, comercio y agricultura, en el departamento de comercio internacional.
- Entidades financieras y de seguros, en el departamento exterior.
- Empresas intermediarias en el comercio internacional, como agencias transitarías, agencias comerciales, empresas consignatarias, agencias de aduanas y empresas de asesoramiento comercial y jurídico, entre otras.
- Empresas importadoras, exportadoras y distribuidoras-comercializadoras.
- Empresas de logística y transporte.
- Asociaciones, instituciones, organismos y organizaciones no gubernamentales.

5.- PUESTOS DE TRABAJO

- ❖ Técnico en comercio exterior.
- ❖ Técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- ❖ Técnico en administración de comercio internacional.
- ❖ Asistente o adjunto de comercio internacional.
- ❖ Agente de comercio internacional.
- ❖ Técnico de marketing internacional.
- ❖ Técnico de marketing digital internacional.
- ❖ Técnico de venta internacional.
- ❖ Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.
- ❖ Transitario.
- ❖ Consignatario de buques.
- ❖ Operador logístico.



ESPECIFICACIONES DE CURSO

SP7201CI

Rev. 0

Pág. 7 de 6

- ❖ Jefe de almacén.
- ❖ Técnico en logística del transporte.
- ❖ Coordinador logístico.
- ❖ Técnico en logística inversa.

6.- MODULOS PROFESIONALES

De conformidad con el artículo 10 del Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, los módulos profesionales en que se organizan las enseñanzas correspondientes al título de Técnico Superior en Comercio Internacional son:

a) Módulos profesionales asociados a unidades de competencia:

- 0622. Transporte internacional de mercancías
- 0623. Gestión económica y financiera de la empresa
- 0625. Logística de almacenamiento
- 0627. Gestión administrativa del comercio internacional
- 0822. Sistema de información de mercados
- 0823. Marketing internacional
- 0824. Negociación internacional
- 0825. Financiación internacional
- 0826. Medios de pago internacionales
- 0179. Inglés

b) Otros módulos profesionales:

- 0827. Comercio digital internacional
- 0828. Proyecto de comercio internacional
- 0829. Formación y orientación laboral
- 0830. Formación en centros de trabajo

OFERTA PARCIAL.

En caso de que las enseñanzas correspondientes al título de Técnico Superior en Comercio Internacional se cursen de forma parcial, deberá tenerse en cuenta el carácter de determinados módulos a la hora de elegir un itinerario formativo, de acuerdo con la siguiente clasificación:

- a) Módulos profesionales que contienen la formación básica e imprescindible respecto de otros del mismo ciclo, de manera que deben cursarse de forma secuenciada.
- b) Módulos profesionales que contienen formación complementaria entre sí, siendo aconsejable no cursarlos de forma aislada.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	Pág. 8 de 6

- c) Módulos profesionales que contienen formación transversal, aplicable en un determinado número de módulos del mismo ciclo.

Módulos que corresponden a cada una de estas clases:

Orientaciones para elegir un itinerario en la modalidad de oferta parcial para las enseñanzas correspondientes al Título de Técnico Superior en Comercio Internacional.

MÓDULOS PROFESIONALES CON FORMACIÓN BÁSICA O SOPORTE	RELACIÓN CON
0822. Sistema de información de mercados.	0823. Marketing internacional.
0824. Negociación internacional.	0627. Gestión administrativa del comercio internacional.
0825. Financiación internacional.	0826. Medios de pago internacionales.
MÓDULOS PROFESIONALES CON FORMACIÓN COMPLEMENTARIA	
0627. Gestión administrativa del comercio internacional. 0622. Transporte internacional de mercancías.	
MÓDULOS PROFESIONALES CON FORMACIÓN TRANSVERSAL	
0179. Inglés. 0828. Proyecto de comercio internacional. 0829. Formación y orientación laboral. 0830. Formación en centros de trabajo.	

Oferta de estas enseñanzas a distancia.

De conformidad con lo establecido en la disposición adicional segunda del Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, los módulos profesionales susceptibles de ser ofertados en la modalidad a distancia son:



ESPECIFICACIONES DE CURSO

SP7201CI

Rev. 0

Pág. 9 de 6

MÓDULOS PROFESIONALES QUE PUEDEN SER OFERTADOS EN LA MODALIDAD A DISTANCIA

- 0622. Transporte internacional de mercancías.
- 0623. Gestión económica y financiera de la empresa.
- 0625. Logística de almacenamiento.
- 0627. Gestión administrativa del comercio internacional.
- 0822. Sistema de información de mercados.
- 0823. Marketing internacional.
- 0824. Negociación internacional.
- 0825. Financiación internacional.
- 0826. Medios de pago internacionales.
- 0827. Comercio digital internacional.
- 0179. Inglés.
- 0828. Proyecto de comercio internacional.
- 0829. Formación y orientación laboral.

MÓDULOS PROFESIONALES QUE PUEDEN SER OFERTADOS EN LA MODALIDAD A DISTANCIA Y REQUIEREN ACTIVIDADES DE CARÁCTER PRESENCIAL

- 0830. Formación en centros de trabajo.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	Pág. 10 de 6

7.- CONTENIDOS

MÓDULOS				BLOQUES TEMÁTICOS	CURSO
Nº	DESIGNACIÓN	DURACIÓN			
		TOTAL	SEMANAL		
1	Logística de almacenamiento créditos ECTS: 7	128	4	<p>1.- Aplicación de la normativa sobre almacenaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La actividad de almacenaje-distribución. Análisis de la normativa nacional y europea. <input type="checkbox"/> - El contrato de depósito. Marco legal. Elementos, partes y cumplimentación. <p>2.- Organización del proceso de almacén:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización de los almacenes en empresas de fabricación, distribución y servicios. - Relaciones con otros departamentos de la empresa. - Necesidades de almacenaje y necesidades de capacidad. - Flujos de información. Documentación. <p>3.- Confección y control del presupuesto del almacén:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costes de almacenamiento. Variables que intervienen en su cálculo. <input type="checkbox"/> - Tipos de costes de almacenamiento. <p>4.- Gestión de stocks:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inventarios. Tipos. Finalidad. <input type="checkbox"/> - La gestión de stocks. <p>5.- Gestión de las operaciones sujetas a la logística inversa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de devoluciones de mercancías. Sistemas de información en la logística inversa. Evaluación de las causas de las devoluciones. Medidas de actuación. <p>6.- Supervisión de los procesos realizados en el almacén:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sistemas de calidad en el almacén. Dimensiones. Indicadores. Herramientas de análisis y mejora. 	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO		SP7201CI	
		Rev. 0	Pág. 11 de 6

				Costes. El Sistema de Gestión de la Calidad en las Normas ISO 9.000. <input type="checkbox"/> Aplicación de sistemas de seguridad para personas y mercancías.	
2	Financiación Internacional créditos ECTS: 7	128	4	<p>1.- Organización de la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organismos y entidades que proporcionan información relacionada con la financiación de las operaciones de comercio internacional. <p>2.- Análisis del funcionamiento del mercado de divisas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El sistema financiero internacional. Funcionamiento - Instituciones monetarias europeas. - Estructura del mercado de divisas o mercado FOREX. <p>3.- Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los riesgos en el comercio internacional. - Riesgos comerciales y financieros. - El riesgo de cambio de una divisa. Factores de riesgo. - Cobertura del riesgo de cambio. Estrategias de gestión del riesgo. - Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio <p>4.- Determinación de la financiación adecuada de las operaciones de compraventa internacional y cálculo de costes financieros y riesgos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fuentes primarias y secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones. - Financiación de las importaciones y compras internacionales. <p>5.- Gestión del crédito con apoyo oficial a la exportación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marco legal. El consenso OCDE. - Fuentes de financiación de las exportaciones 	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	Pág. 12 de 6

			<p>con apoyo oficial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organismos públicos, asociaciones y agrupaciones nacionales y extranjeras competentes para la solicitud de ayudas y subvenciones a la exportación. ICO, CESCE y otros. <p>6.- Elaboración de la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Normas y reglamentos de licitación del Banco Mundial y otros organismos internacionales que la regulan. - Instituciones y organismos convocantes de proyectos. <p>7.- Selección de la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Riesgos en las operaciones de comercio internacional. - Comerciales, políticos y extraordinarios. - Riesgo de resolución del contrato y riesgo de crédito. 		
3	Gestión económica y financiera de la empresa créditos ECTS: 12	192	6	<p>1.- Recopilación de la información sobre iniciativa emprendedora y oportunidades de creación de empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La empresa como sistema. - Funciones básicas de la empresa. Aprovisionamiento, producción, comercialización, financiera y directiva. - Plan de empresa. La idea de negocio. <p>2.- Establecimiento de la forma jurídica de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las distintas formas jurídicas de empresa. - Organismos e instituciones con competencias en el ámbito del transporte. - Constitución y puesta en marcha de la empresa. requisitos, obligaciones formales y trámites que se deben realizar. <p>3.- Organización de los trámites para la obtención</p>	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO		SP7201CI	
		Rev. 0	Pág. 13 de 6

			<p>de recursos financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inversión y financiación. Estructura económica y financiera de la empresa. Necesidades. <p>4.- Determinación de las formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación de las necesidades de equipamiento e inversión. - Análisis y selección de inversiones. -Gestión de compras y alquiler de vehículos y suministros. <p>5.- Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de presupuestos. - Facturación de servicios y devengo de facturas. <p>6.- Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obligaciones contables de la empresa. <p>7.- Determinación de la rentabilidad de las inversiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interpretación y análisis de la información contable y económico-financiera de la empresa aplicable a la gestión empresarial. 	
4	Inglés Créditos ECTS: 7	128	<p>4</p> <p>1.- Análisis de mensajes orales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtención de información global y específica de conferencias y discursos sobre temas concretos y con cierta abstracción. <p>2.- Interpretación de mensajes escritos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Predicción de información a partir de elementos textuales y no textuales en textos escritos sobre temas diversos. <p>3.- Producción de mensajes orales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mensajes orales. - Registros utilizados en la emisión de mensajes orales según el grado de formalidad. - Terminología específica de la actividad profesional. 	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	Pág. 14 de 6

			<p>“False friends”.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expresiones de uso frecuente e idiomático en el ámbito profesional. Fórmulas básicas de interacción socio-profesional en el ámbito internacional. <p>4.- Emisión de textos escritos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Composición de una variedad de textos de cierta complejidad. Planificación y revisión. Uso de mecanismos de organización, articulación y cohesión del texto. - Expresión y cumplimentación de mensajes y textos profesionales y cotidianos. 	
5	Comercio digital Internacional Créditos ECTS: 4	64	<p style="text-align: center;">2</p> <p>1.- Elaboración del plan de marketing digital internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo del plan de marketing digital internacional. Ventajas del Marketing digital. Concepto de plan de marketing digital y complementariedad con el plan de marketing internacional tradicional. Herramientas de la social media. Las 4 Ps del marketing digital. -Características específicas del cliente online internacional. <p>2.- Realización de las tareas básicas para la utilización de Internet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Internet y su origen. Uso de la red a nivel internacional como canal de promoción de la empresa. - Funcionamiento de la red a nivel internacional. Servidores y clientes, el protocolo TCP/IP, la World Wide Web y los dominios de la red. <p>3.- Gestión de diversos servicios de Internet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Correo electrónico. Su funcionamiento. Elementos. Utilización de programas de cliente de correo electrónico. Envío y recepción de mensajes. - El correo web. Creación de una cuenta. - Los foros internacionales. <p>4.- Definición de la política de comercio electrónico internacional de una empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diseño de una tienda virtual internacional. 	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO		SP7201CI	
		Rev. 0	Pág. 15 de 6

				<p>Parámetros y acciones de captación necesarias para crear o adaptar un negocio online internacional.</p> <p>5.- Realización de facturas electrónicas internacionales y otras tareas administrativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Factura electrónica. Requisitos para su validez. Principales formatos utilizados. Regulación nacional e internacional. Programas de facturación electrónica. - Transmisión telemática entre ordenadores. - Seguridad en las transmisiones - Seguridad en Internet. 	
6	<p>Negociación Internacional</p> <p>Créditos ECTS:6</p>	128	4	<p>1.- Selección de clientes y/o proveedores potenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Técnicas de búsqueda y selección de clientes y proveedores internacionales. - Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación. Las ferias. Las misiones comerciales y los planes sectoriales de promoción exterior. <p>2.- Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Técnicas de comunicación en la negociación internacional. - Medios y sistemas de comunicación internacionales <p>3.- Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Constitución de la oferta y la demanda de productos y/o servicios en las operaciones internacionales. Factores. - Desarrollo de la negociación internacional. - Consolidación de la negociación internacional. <p>4.- Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Regulación de la compraventa internacional. - Identificación de las fuentes jurídicas. - Instrumentos de armonización, Lex 	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO		SP7201CI	
		Rev. 0	Pág. 16 de 6

				<p>Mercuratum.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los principios UNIDROIT. - Los convenios internacionales en la contratación internacional. <p>5.- Elaboración de contratos internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El contrato de compraventa internacional. Partes, elementos y cláusulas del contrato de compraventa internacional. Características. Requisitos formales y perfeccionamiento. Elaboración del clausulado del precontrato. - Aplicación del incoterm en el contrato de compraventa internacional. Derechos y obligaciones derivados. - Tipos de contratos mercantiles internacionales. Modelos documentales. 	
7	<p>Sistema de información de mercados créditos ECTS: 6</p>	96	3	<p>1.- Análisis de las variables del mercado y del entorno de la empresa u organización:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El mercado. Elementos que lo conforman. Funcionamiento. <p>2.- Configuración de un sistema de información de marketing (SIM):</p> <ul style="list-style-type: none"> - La necesidad de información para la toma de decisiones en la empresa. - Identificación de datos. Tipos de información según su naturaleza, su origen y su disponibilidad. Clasificación según las fuentes de información. - El sistema de información de marketing (SIM). Características y finalidad. <p>3.- Diseño de planes de trabajo para la obtención de información:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificación y definición del problema u oportunidad para investigar. - Determinación de los objetivos de la investigación. Requisitos de la formulación de objetivos. <p>4.- Determinación de las características y tamaño</p>	1



ESPECIFICACIONES DE CURSO		SP7201CI	
		Rev. 0	Pág. 17 de 6

				<p>de la muestra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptos básicos de muestreo. Población, universo, marco maestra, unidades muestrales y muestra. - Métodos de muestreo. Definición y características. <p>5.- Realización del tratamiento y análisis de los datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organización y tabulación de datos. Tipos de tabulaciones. Representación gráfica de los datos. Tipología. - Técnicas de estadística descriptiva de análisis de datos. Cálculo y aplicación. 	
8	Marketing Internacional Créditos ECTS: 9	126	6	<p>1.- Determinación de la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El mercado. Identificación de los distintos tipos de mercado. - Análisis de la conducta del consumidor. - Determinación de la exportación. - Análisis DAFO en un determinado mercado exterior - Determinación de la marca internacional. - Estudio del marketing on line. - <p>2.- Diseño de políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis del concepto precio. - Estudio del objetivo de la política de precios. - Cálculo del precio del producto para la exportación, a partir del escandallo de costes, utilizando diferentes Incoterms <p>3.- Selección de la forma más adecuada de entrada en un mercado exterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diferenciación de los distintos tipos de canales de distribución internacionales. - Análisis de las variables que influyen en los distintos tipos de canales de distribución internacional. - Estudio del acceso a mercados internacionales. <p>4.-. Determinación de las acciones de comunicación comercial más adecuadas en la</p>	2



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	Pág. 18 de 6

			<p>entrada a un mercado Exterior:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de las herramientas de comunicación. - Distinción de medios, soportes y formas de comunicación comercial en la práctica comercial internacional. - Análisis de los objetivos y elementos de la comunicación comercial con clientes internacionales. <p>6.-. Elaboración de un plan de marketing internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudio de la internacionalización, motivos, obstáculos y etapas del proceso de internacionalización de la empresa. <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de las relaciones entre las distintas variables que intervienen en el marketing mix internacional. - El briefing del plan de marketing internacional. Estructura y elementos. 	
9	Gestión Administrativa del comercio Internacional. créditos ECTS: 12	189	<p>9</p> <p>1.- Organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La Unión Europea. Políticas y actividades. Instituciones y organismos. Funciones y funcionamiento. Marco jurídico comunitario en materia de comercio internacional. Código aduanero vigente. <p>2.- Reconocimiento de las distintas barreras al comercio internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Barreras arancelarias a la importación de mercancías. El arancel de aduanas. Derechos arancelarios. - Barreras no arancelarias. - Medidas de defensa de la competencia. Medidas antidumping y antisubvenciones. - Medidas de salvaguardia. - Barreras técnicas y administrativas. Certificados de normalización, homologación y control de calidad, certificados sanitarios, fitosanitarios y veterinarios, certificados SOIVRE y certificados CITES, certificados 	2



**ESPECIFICACIONES DE
CURSO**

SP7201CI

Rev. 0

Pág. 19 de 6

AGREX y AGRIM, entre otros. Solicitud, tramitación y cumplimiento de los certificados.

- Barreras fiscales.
- El arancel de aduanas. Tipos de nomenclaturas. Realización de búsquedas en el TARIC.
- Valoración en Aduana de las mercancías.
- Fiscalidad del comercio exterior en las aduanas.

3.- Caracterización de los procedimientos administrativos de las operaciones de importación/exportación y de introducción/expedición:

- Operaciones intracomunitarias. Sistema INTRASTAT.
- Modelo de declaración estadística en operaciones intracomunitarias. Cumplimentación. Plazos. Presentación de declaraciones.
- Regímenes Aduaneros.
- Tránsito. Interno y externo.
- El origen de las mercancías.

4.- Elaboración de la documentación de las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías:

- Gestión aduanera de las importaciones y de las exportaciones.
- Estructura y funciones de la aduana. Código aduanero vigente.
- Operador Económico Autorizado.
- Procedimiento de gestión aduanera o despacho de importaciones y exportaciones.

5.- Presentación de la declaración de importación/exportación (DUA) y demás documentos que lo acompañan:

- DUA. Aspectos generales. Ejemplares. Series. Cumplimentación. Presentación telemática, requisitos y procedimiento.
- Confección de la documentación comercial, certificados y documentos administrativos.
- Solicitud, tramitación y autorización de regímenes aduaneros. Tránsito, destino especial, depósito y perfeccionamiento. Plazos y organismos.



10	Formación y orientación laboral Créditos ECTS: 5	96	3	<p>1.- Búsqueda activa de empleo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definición y análisis del sector profesional del título de Técnico Superior en Comercio Internacional. <p>2.- Gestión del conflicto y equipos de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto de equipo de trabajo. <p>3.- Contrato de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El derecho del trabajo. <p>4.- Seguridad Social, empleo y desempleo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructura del Sistema de la Seguridad Social. <input type="checkbox"/> - Determinación de las principales obligaciones de empresarios y trabajadores en materia de Seguridad Social, afiliación, alta, baja y cotización. <p>5.- Planificación de la prevención de riesgos en la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales. - Gestión de la prevención en la empresa. - Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales. - Planificación de la prevención en la empresa. - Planes de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo. Elaboración de un plan de emergencia en una "pyme". <p>6.- Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación de las medidas de prevención y protección individual y colectiva. - Protocolo de actuación ante una situación de emergencia. - Primeros auxilios. 	1
11	Transporte internacional de mercancías	168	8	<p>1.- Modos y medios de transporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transporte por carretera, ferroviario, marítimo, fluvial y aéreo 	2



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201CI	
	Rev. 0	Pág. 21 de 6

	créditos ECTS: 12			<ul style="list-style-type: none"> - Mercancías específicas. Mercancías perecederas. Animales vivos. Transporte especiales. Mercancías peligrosas. Marco normativo vigente. - Organismos públicos y empresas públicas del transporte. Organismos autonómicos, nacionales e internacionales - Transporte multimodal. <p>2.- Elaboración y cumplimentación de contratos de transporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contrato de transporte internacional. Aspectos generales. - Los sujetos del contrato de transporte. - Costes. Cálculo y control. Cláusulas habituales y componentes. - Términos internacionales de comercio. Importancia del Incoterms <p>3.- Elementos que garantizan la integridad y el tránsito de las mercancías:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Integridad física de mercancías. Unidades de transporte y embalajes. - Contenedores. Tipos de contenedores y tamaño según medio de transporte utilizado. - Riesgos de la fase del transporte. - Documentación de operaciones de transporte según el modo elegido. - Organismos de inspección. Procedimientos. <p>4.- Secuenciación de las fases del transporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sistemas de información y comunicación. - Variaciones producidas en la ruta. <p>5.- Tramitación del seguro de las mercancías durante el transporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Protección jurídica de las mercancías. - El contrato de seguro. - Tipos de pólizas de seguro. - Procedimiento de gestión y contratación de la póliza. Documentación. 	
12	Medios de pagos Internacionales Créditos ECTS: 6	84	4	1.- Identificación de la normativa reguladora de los medios de pago internacionales:	2



- Normativa nacional reguladora de los medios de pago.
- Legislación cambiaria y del cheque. Análisis del clausulado.
- Legislación sobre servicios de pago. Análisis del clausulado.
- Normativa internacional reguladora de los medios de pago.

2.- Caracterización de los medios de cobro y pago internacionales:

- Los medios de cobro y pago en el comercio internacional.
- El cheque personal y el cheque bancario.
- La orden de pago simple y documentario.
- La remesa simple y documentaria
- El crédito documentario.

3.- Análisis de las garantías y avales internacionales:

- Los riesgos políticos y comerciales en el comercio internacional. Análisis de sus efectos sobre operaciones contractuales internacionales. Garantías en el comercio internacional.
- Cálculo del coste de las garantías.

4.- Gestión de la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional:

- Análisis de operaciones en comercio internacional. Identificación de la solvencia, riesgos de impago y otras circunstancias de los clientes.
- Identificación de los documentos que intervienen en cada medio de cobro y pago internacional.

5.- Identificación de los medios de cobro y pago a través de Internet y otros sistemas digitales:

- Herramientas informáticas online y offline para la obtención de información y para el análisis de la legislación sobre el país de destino.



ESPECIFICACIONES DE CURSO

SP7201CI

Rev. 0

Pág. 23 de 6

13	Horas de libre configuración	63	3	Serán determinadas por el departamento	
14	Proyecto Integrado Créditos ECTS: 5	45		Se cursarán una vez superados el resto de módulos profesionales	2
15	Formación en Centros Créditos ECTS: 22	365		Se cursarán una vez superados el resto de módulos profesionales	2

8.- EVALUACION

Los aspectos relacionados con la evaluación quedan recogidos en las programaciones de los respectivos módulos.

9.- CONDICIONES DE PROMOCION

Según normativa vigente.