

I. COMUNIDAD DE MADRID

A) Disposiciones Generales

Consejería de Educación y Empleo

- 9** *DECRETO 95/2012, de 30 de agosto, del Consejo de Gobierno, por el que se establece para la Comunidad de Madrid el plan de estudios del ciclo formativo de grado superior correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional.*

La Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, define la Formación Profesional como el conjunto de las acciones formativas que capacitan para el desempeño cualificado de las diversas profesiones, el acceso al empleo y la participación activa en la vida social, cultural y económica. Asimismo, establece que la Administración General del Estado, de conformidad con lo que se dispone en el artículo 149.1.30.^a y 7.^a de la Constitución española y previa consulta al Consejo General de la Formación Profesional, determinará los títulos de Formación Profesional y los certificados de profesionalidad que constituirán las ofertas de Formación Profesional referidas al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales creado por la propia Ley, cuyos contenidos podrán ampliar las Administraciones educativas en el ámbito de sus competencias.

La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, dispone en el artículo 39 que el Gobierno de la Nación, previa consulta a las Comunidades Autónomas, establecerá las titulaciones correspondientes a los estudios de Formación Profesional, así como los aspectos básicos del currículo de cada una de ellas.

El Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación de la Formación Profesional del sistema educativo, en el artículo 8, dispone que sean las Administraciones educativas las que, respetando lo previsto en dicha norma y en las que regulen los títulos respectivos, establezcan los currículos correspondientes a las enseñanzas de Formación Profesional.

El Gobierno de la Nación ha aprobado 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. El currículo del ciclo formativo de grado superior de Comercio Internacional que se establece por el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid en este Decreto pretende dar respuesta a las necesidades generales de cualificación de los recursos humanos para su incorporación a la estructura productiva. Dicho currículo requiere una posterior concreción en las programaciones didácticas que los equipos docentes deben elaborar, las cuales han de incorporar el diseño de actividades de aprendizaje y el desarrollo de actuaciones flexibles que, en el marco de la normativa que regula la organización de los centros, posibiliten adecuaciones particulares del currículo en cada centro docente de acuerdo con los recursos disponibles, sin que en ningún caso suponga la supresión de objetivos que afecten a la competencia general del título.

En el proceso de elaboración de este Decreto, ha emitido dictamen el Consejo Escolar de la Comunidad de Madrid, de acuerdo con el artículo 2.1.b) de la Ley 12/1999, de 29 de abril, de creación del Consejo Escolar de la Comunidad de Madrid, modificada por el artículo 29 de la Ley 9/2010, de 23 de diciembre.

En virtud de todo lo anterior, a propuesta de la Consejera de Educación y Empleo, y previa deliberación del Consejo de Gobierno en su reunión del día 30 de agosto de 2012,

DISPONE

Artículo 1

Objeto

El presente Decreto establece el currículo de las enseñanzas de formación profesional correspondientes al título de Técnico Superior en Comercio Internacional, para su aplicación en el ámbito territorial de la Comunidad de Madrid.

Artículo 2

Referentes de la formación

Los aspectos relativos a la identificación del título, el perfil y el entorno profesionales, las competencias, la perspectiva del título en el sector, los objetivos generales, los accesos y vinculación con otros estudios, la correspondencia de módulos profesionales con las unidades de competencia incluidas en el título, y las titulaciones equivalentes a efectos académicos, profesionales y de docencia, son los que se definen en el Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el título y se fijan sus enseñanzas mínimas.

Artículo 3

Módulos profesionales del ciclo formativo

Los módulos profesionales que constituyen el ciclo formativo son los incluidos en el Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, es decir:

1. Formación y orientación laboral.
2. Gestión administrativa del comercio internacional.
3. Gestión económica y financiera de la empresa.
4. Inglés.
5. Logística de almacenamiento.
6. Transporte internacional de mercancías.
7. Comercio digital internacional.
8. Financiación internacional.
9. Marketing internacional.
10. Medios de pago internacionales.
11. Negociación internacional.
12. Sistema de información de mercados.
13. Proyecto de comercio internacional.
14. Formación en centros de trabajo.

Artículo 4

Currículo

1. La contribución a la competencia general y a las competencias profesionales, personales y sociales, los objetivos expresados en términos de resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación y las orientaciones pedagógicas del currículo del ciclo formativo para los módulos profesionales relacionados en el artículo 3 son los definidos en el Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre.

2. Los contenidos de los módulos profesionales “Formación y orientación laboral”, “Gestión administrativa del comercio internacional”, “Gestión económica y financiera de la empresa”, “Inglés”, “Logística de almacenamiento”, “Transporte internacional de mercancías”, “Comercio digital internacional”, “Financiación internacional”, “Marketing internacional”, “Medios de pago internacionales”, “Negociación internacional”, y “Sistema de información de mercados”, se incluyen en el Anexo I de este Decreto.

Artículo 5

Organización y distribución horaria

Los módulos profesionales de este ciclo formativo se organizarán en dos cursos académicos. La distribución en cada uno de ellos, su duración y la asignación horaria semanal se concretan en el Anexo II de este Decreto.

Artículo 6

Profesorado

Las especialidades del profesorado de los Cuerpos de Catedráticos de Enseñanza Secundaria, de Profesores de Enseñanza Secundaria y de Profesores Técnicos de Formación Profesional, según proceda, con atribución docente en los módulos profesionales relacionados en el artículo 3 son las establecidas en el Anexo III A) del Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre. Las titulaciones requeridas al profesorado de los centros de titularidad privada o de titularidad pública de otras administraciones distintas de las educativas para impartir dichos módulos, son las que se concretan en el Anexo III C) del referido Real Decreto. En todo caso se estará a lo dispuesto en el artículo 12.3 de dicha norma.

Artículo 7*Definición de espacios*

Los espacios necesarios para el desarrollo de las enseñanzas de este ciclo formativo son los que se definen en el artículo 11 del Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre.

DISPOSICIÓN FINAL PRIMERA

Evaluación, promoción y acreditación

La evaluación, promoción y acreditación de la formación establecida en este Decreto se atenderá a las normas dictadas al efecto por la Consejería competente en materia de educación.

DISPOSICIÓN FINAL SEGUNDA

Normas de desarrollo

Se autoriza a la Consejería competente en materia de educación para dictar las disposiciones que sean precisas para la aplicación de lo dispuesto en este Decreto.

DISPOSICIÓN FINAL TERCERA

Calendario de aplicación

En cumplimiento de lo establecido en la disposición final segunda del 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, en el año académico 2012-2013 se implantarán las enseñanzas correspondientes al curso primero del currículo que se determina en el presente Decreto, y en el año 2013-2014 las del segundo curso. Paralelamente, en los mismos años académicos, dejarán de impartirse las correspondientes al primero y segundo cursos de las enseñanzas establecidas en el Real Decreto 1668/1994, de 22 de julio, que definió el currículo del ciclo formativo de grado superior correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional.

DISPOSICIÓN FINAL CUARTA

Entrada en vigor

El presente Decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el BOLETÍN OFICIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID.

Dado en Madrid, a 30 de agosto de 2012.

La Consejera de Educación y Empleo,
LUCÍA FIGAR DE LACALLE

La Presidenta,
ESPERANZA AGUIRRE GIL DE BIEDMA

ANEXO I

RELACIÓN DE LOS CONTENIDOS Y DURACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL CURRÍCULO**Módulo profesional 01: Formación y orientación laboral (código: 0631)***Contenidos (duración 90 horas)*

Orientación profesional y búsqueda activa de empleo:

- El ciclo formativo: normativa reguladora, nivel académico y profesional.
- Identificación de itinerarios formativos relacionados con el título del ciclo formativo: acceso, convalidaciones y exenciones. Formación profesional del sistema educativo y formación profesional para el empleo.
- La formación permanente para la trayectoria laboral y profesional del titulado: valoración de su importancia.
- Opciones profesionales: definición y análisis del sector profesional del título del ciclo formativo.
- Empleadores en el sector: empleadores públicos, empleadores privados y posibilidad de autoempleo.
- Proceso, técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo y selección de personal en empresas pequeñas, medianas y grandes del sector.
- Sistema de acceso al empleo público en puestos idóneos para los titulados del ciclo formativo.
- Oportunidades de aprendizaje y empleo en Europa.
- Recursos de Internet en el ámbito de la orientación.
- Carrera profesional en función del análisis de los intereses, aptitudes y motivaciones personales: autoconocimiento y potencial profesional.
- El proceso de toma de decisiones: definición y fases.
- Asociaciones Profesionales del sector.

Gestión del conflicto y equipos de trabajo:

- Equipos de trabajo: concepto, características y fases del trabajo en equipo.
- La comunicación en los equipos de trabajo: escucha activa, asertividad y escucha interactiva (feedback).
- La inteligencia emocional.
- Ventajas e inconvenientes del trabajo en equipo para la eficacia de la organización.
- Equipos de trabajo en el sector en el que se ubica el ciclo formativo según las funciones que desempeñan. Características de eficacia de un equipo de trabajo.
- La participación en el equipo de trabajo: los roles grupales.
- Dinámicas de trabajo en equipo.
- Conflicto: características, fuentes y etapas.
- Tipos de conflicto.
- Métodos para la resolución o supresión del conflicto: conciliación, mediación, negociación y arbitraje.
- La negociación como medio de superación del conflicto: tácticas, pautas y fases.

Contrato de trabajo y relaciones laborales:

- El derecho del trabajo: fuentes y principios.
- Análisis y requisitos de la relación laboral individual.
- Derechos y deberes derivados de la relación laboral.
- El contrato de trabajo: concepto, capacidad para contratar, forma y validez del contrato.
- Modalidades de contrato de trabajo y medidas de fomento de la contratación. El fraude de ley en la contratación laboral.
- El período de prueba, el tiempo de trabajo y otros aspectos relevantes: análisis en el convenio colectivo aplicable al ámbito profesional del título del ciclo formativo.
- La nómina. Condiciones económicas establecidas en el convenio colectivo aplicable al sector del título.
- Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo: causas y efectos.
- Medidas establecidas por la legislación vigente para la conciliación de la vida laboral y familiar.

- Beneficios para los trabajadores en las nuevas organizaciones: flexibilidad y beneficios sociales, entre otros.
- Representación de los trabajadores: unitaria y sindical.
- Derecho procesal social:
 - Plazos de las acciones.
 - Conciliación y reclamación previa.
 - Órganos jurisdiccionales.
 - La demanda y el juicio oral.
- Gestiones a través de Internet en el ámbito laboral.

Seguridad Social, empleo y desempleo:

- Estructura del Sistema de la Seguridad Social: modalidades y regímenes de la Seguridad Social.
- Principales obligaciones de empresarios y trabajadores en materia de Seguridad Social: afiliación, altas, bajas y cotización.
- Acción protectora de la Seguridad Social: Introducción sobre contingencias, prestaciones económicas y servicios.
- La protección por desempleo: situación legal de desempleo, prestación y subsidio por desempleo.

Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo:

- Valoración de la relación entre trabajo y salud.
- Análisis de factores de riesgo.
- Determinación de los posibles daños a la salud del trabajador que pueden derivarse de las situaciones de riesgo detectadas: accidentes de trabajo, enfermedades profesionales, otras patologías derivadas del trabajo.
- Marco normativo básico de la prevención: derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.
- Principios y técnicas de prevención de riesgos laborales.
- Responsabilidades y sanciones.

Evaluación de riesgos profesionales: riesgos generales y riesgos específicos:

- La evaluación de riesgos en la empresa como elemento básico de la actividad preventiva.
- Los riesgos generales:
 - Análisis de riesgos ligados a las condiciones de seguridad.
 - Análisis de riesgos ligados a las condiciones ambientales.
 - Análisis de riesgos ligados a las condiciones ergonómicas y psicosociales.
- Los riesgos específicos:
 - Riesgos específicos en el sector profesional en el que se ubica el título.
 - Consideración de los posibles daños a la salud del trabajador que pueden derivarse de los riesgos específicos del sector profesional.

Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa:

- Aplicación de las medidas de prevención.
- Medidas de protección:
 - Medidas de protección colectiva. La señalización de seguridad.
 - Medidas de protección individual. Los equipos de protección individual.
 - Especial protección a colectivos específicos: maternidad, lactancia, trabajadores de una empresa de trabajo temporal, trabajadores temporales.

Planificación de la prevención de riesgos en la empresa:

- El Plan de Prevención de Riesgos Laborales:
 - Evaluación de riesgos.
 - Organización y planificación de la prevención en la empresa:
 - El control de la salud de los trabajadores.
 - El Plan de autoprotección: Plan de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo.
 - Elaboración de un plan de emergencia en una pyme.
 - Protocolo de actuación ante una situación de emergencia.

- Elementos básicos de la gestión de la prevención en la empresa:
 - La gestión de la prevención en la empresa: definición conceptual.
 - Organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales.
 - Representación de los trabajadores en materia preventiva.
 - Funciones del prevencionista de nivel básico.

Primeros auxilios:

- Urgencia médica y primeros auxilios: conceptos básicos.
- Clasificación de los heridos según su gravedad.
- Aplicación de las técnicas de primeros auxilios según el tipo de lesión del accidentado.

Módulo profesional 02: Gestión administrativa del comercio internacional
(código: 0627)

Contenidos (duración 210 horas)

Organismos e instituciones relacionadas con el comercio internacional:

- Introducción a una operación de comercio internacional. Introducción a los términos internacionales de comercio (INCOTERMS). Glosario de términos del comercio internacional en español e inglés.
- La balanza de pagos: concepto y estructura.
- La Organización Mundial de Comercio (OMC).
- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD).
- El Fondo Monetario Internacional.
- El Banco Mundial.
- Otros organismos internacionales que afectan al comercio.
- El proceso de integración económica. Niveles y fases de integración. Integración europea. Integraciones económicas internacionales.
- Instituciones de la Unión Europea: la Comisión Europea, el Consejo de la UE (Consejo de Ministros), el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, El Banco Central Europeo (BCE) y otros organismos e instituciones.
- El marco jurídico comunitario. Fuentes de derecho comunitario. El acervo jurídico comunitario. Derecho vinculante (reglamento, directiva y decisión) y no vinculante (dictamen y recomendación).
- Derecho aduanero comunitario: el código aduanero.
- El presupuesto comunitario. Recursos propios de la UE. Estructura del gasto.

Organización de sistemas de información aplicados al comercio internacional:

- Fuentes de información sobre comercio internacional. Identificación de organismos e instituciones que facilitan información.
- El Instituto de Comercio Exterior (ICEX). Servicios que presta. Bases de datos.
- La Cámara de Comercio Internacional. Bases de datos.
- Obtención de información a través de Internet.
- Utilización de la información disponible, impresa o en soporte informático, y su introducción en la base de datos de la empresa.
- Diseño, utilización y mantenimiento de bases de datos de clientes y proveedores:
 - Elaboración de ficheros de clientes y proveedores. Introducción y modificación de datos.
 - Elaboración de informes sobre clientes y proveedores.
- Sistemas de comunicación con clientes y proveedores.
- Manejo de la herramienta de gestión de relaciones con clientes.
- Sistemas de archivo de documentación generada en las operaciones de comercio internacional. Archivo manual e informático.
- Diseño, utilización y actualización de bases de datos con información de las operaciones de comercio internacional.

Reconocimiento de las distintas barreras al comercio internacional:

- La política comercial común. Política comercial autónoma y convencional. Política de cooperación y desarrollo con terceros países. Instrumentos de la política comercial común. La defensa comercial.
- Régimen de comercio de las importaciones y de las exportaciones.

- La política agrícola común (PAC). Objetivos. Las ordenaciones comunes de mercados (OCM). Medidas aplicables. Derechos y exacciones agrícolas.
- Otras políticas comunitarias.
- Concepto de barreras, obstáculos y restricciones al comercio internacional. Clasificación de las barreras al comercio internacional.
- Barreras arancelarias a la importación de mercancías: el arancel de aduanas y medidas de efecto equivalente.
- Medidas de salvaguardia. Medidas de vigilancia.
- Medidas de defensa de la competencia: derechos antidumping y derechos compensatorios o antisubvención.
- Barreras no arancelarias. Restricciones cuantitativas a la importación: cupos o contingentes, licencias de importación y autolimitación de las exportaciones.
- Barreras técnicas y administrativas a la importación: certificados de normalización, homologación y control de calidad, certificados sanitarios, fitosanitarios y veterinarios, certificados SOIVRE y certificados CITES, entre otros.
- Barreras fiscales.
- Otras barreras a las importaciones.
- Instrumentos de protección de las exportaciones. Medidas de apoyo y fomento de las exportaciones.

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

- El origen de las mercancías:
 - Normativa comunitaria que regula el origen de las mercancías.
 - Criterios para la atribución del origen. Origen preferencial y no preferencial.
 - Justificación o acreditación del origen: certificados de origen para la exportación y para la importación.
- El arancel de aduanas: estructura.
 - El sistema armonizado para la clasificación y codificación de las mercancías. La nomenclatura combinada comunitaria.
 - Tarifas, derechos autónomos y convencionales, derechos ad valorem, específicos, mixtos y compuestos.
 - El arancel integrado comunitario (TARIC): estructura y contenido. Clasificación y codificación de mercancías en español e inglés.
 - Medidas de política arancelaria: modificaciones permanentes, suspensiones del arancel, contingentes arancelarios y límites máximos arancelarios (plafonds).
- Valoración en aduana de las mercancías:
 - Concepto de valor en aduana.
 - Criterios para la determinación del valor en aduana de una mercancía: criterio principal (valor de transacción) y criterios secundarios.
 - Cálculo del valor en aduana de una mercancía, utilizando las aplicaciones informáticas disponibles.
 - La declaración de valor en aduana (documento DV1).
- Fiscalidad del comercio exterior en las aduanas:
 - Tributos que se recaudan en las aduanas: derechos de importación/exportación, exacciones agrícolas, derechos antidumping y compensatorios, Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), impuestos especiales y otros gravámenes.
 - El IVA en las importaciones de bienes (liquidación en la aduana) y en las adquisiciones intracomunitarias de bienes. Exención del IVA en las exportaciones y expediciones de mercancías. Devolución del IVA a los exportadores.
 - Los impuestos especiales en el comercio internacional. Normativa de impuestos especiales comunitaria e interna.
- Operaciones intracomunitarias:
 - Declaración estadística de operaciones intracomunitarias. Sistema de estadística de intercambio de mercancías y bienes en el mercado único europeo INTRASTAT.
 - Tipos de declaraciones. Adquisiciones intracomunitarias y expediciones intracomunitarias.
 - Cumplimentación y presentación de las declaraciones INTRASTAT.

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

- Gestión aduanera de las importaciones y de las exportaciones:
 - Las aduanas. Sus funciones.
 - Normativa legal vigente que regula el funcionamiento de las aduanas y la gestión de las operaciones de importación y exportación. El código aduanero comunitario, el código aduanero modernizado y disposiciones de aplicación del código aduanero.
 - La figura del Operador Económico Autorizado (OEA). Concepto. Solicitud, requisitos y tipos de certificado OEA. Ventajas, beneficios e inconvenientes.
- Procedimiento de gestión aduanera o despacho de importaciones y exportaciones. Presentación de la mercancía. La declaración sumaria.
- Presentación de la declaración de importación/exportación (DUA) y demás documentos que lo acompañan. Estudio de la documentación que acompaña a la mercancía en español e inglés.
- Despacho a libre práctica y despacho a consumo de las mercancías.
- Aceptación de la declaración y nacimiento de la deuda aduanera. Garantía de la deuda aduanera.
- Levante de la mercancía. Contracción de la deuda aduanera. Pago, liquidación e ingreso de la deuda aduanera.
- Procedimientos simplificados de despacho.
- Aplicación informática de gestión administrativa y aduanera de las operaciones de importación y exportación.
- Regímenes económicos aduaneros: normativa vigente aplicable. Procedimiento y documentación necesaria para su gestión:
 - Régimen de tránsito.
 - Régimen de importación temporal.
 - Régimen de perfeccionamiento activo.
 - Transformación bajo control aduanero.
 - Régimen de perfeccionamiento pasivo.
 - Depósitos aduaneros.
- Otros destinos aduaneros: normativa vigente, documentación y procedimiento de gestión:
 - Reexportación de las mercancías.
 - Zonas y depósitos francos.
 - Abandono de la mercancía.
 - Destrucción bajo control aduanero.
 - Otros destinos.

Módulo profesional 03: Gestión económica y financiera de la empresa (código: 0623)

Contenidos (duración 210 horas)

Recopilación de la información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas:

- Factores claves de los emprendedores. Iniciativa y creatividad. Formación.
- Funciones básicas de la empresa.
- El empresario. Requisitos.
- La empresa como sistema. Los objetivos empresariales. La cultura empresarial y la imagen corporativa.
- Plan de empresa: la idea de negocio. Contenido y utilidad del plan de empresa.
- Análisis del entorno general y específico de una pyme.
 - Análisis del macroentorno de la empresa: factores económicos, sociales, demográficos, culturales, tecnológicos, medioambientales y político-legales. Otros factores.
 - Análisis del microentorno de la empresa: competencia, intermediarios, proveedores/suministradores, instituciones que regulan y/o influyen en el comercio interior. Otros factores.
- Relaciones de la pyme con su entorno y con el conjunto de la sociedad. La responsabilidad social de la empresa.

Establecimiento de la forma jurídica de la empresa:

- La empresa individual. Responsabilidad jurídica y obligaciones formales.
- Sociedades civiles y comunidades de bienes. Concepto, características y normativa aplicable.
- Las sociedades mercantiles.
 - Tipos de sociedades: sociedades capitalistas, sociedades personalistas, otros tipos de sociedades.
 - Concepto, características, órganos de gestión y normativa aplicable a: las sociedades capitalistas (sociedad anónima y sociedad limitada), las sociedades personalistas (sociedad colectiva y sociedad comanditaria) y las sociedades laborales (anónima y limitada)
 - Los socios: derechos, obligaciones y responsabilidad en cada tipo de sociedad mercantil.
- Cooperativas de trabajo asociado y cooperativas de transporte. Concepto, características y normativa aplicable.
- Organismos e instituciones con competencias en el ámbito de transporte.
- Constitución y puesta en marcha de la empresa.
 - Requisitos y obligaciones formales.
 - Gastos de constitución y puesta en marcha.
 - Trámites jurídicos y administrativos.
- Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución y puesta en marcha de una empresa.
- Obligaciones fiscales y laborales de la empresa.
- Situaciones de insolvencia.
 - La suspensión de pagos. Efectos jurídicos.
 - La quiebra. Situaciones y consecuencias jurídicas.
 - El concurso de acreedores. Fases del proceso.

Organización de los trámites para la obtención de recursos financieros:

- Inversión y financiación: estructura económica y estructura financiera de la empresa.
- Necesidades de inversión en la empresa.
- Fuentes de financiación propia.
 - Financiación interna: aportaciones del empresario y de los socios. Recursos generados por la propia empresa.
- Fuentes de financiación ajena.
 - El tipo de interés. El interés simple y el interés compuesto.
 - El interés nominal, el interés efectivo y la tasa anual equivalente (TAE). Cálculo.
 - Financiación externa: préstamos, créditos, subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de la empresa. Otras fuentes de financiación externa.
- Financiación a largo plazo. Productos financieros.
 - Concepto, características, requisitos, garantías y documentación necesaria para la obtención de préstamos y empréstitos.
 - Cálculo de costes y cuotas de amortización de préstamos mediante los sistemas más utilizados: americano, de cuotas de amortización constantes y francés. Otros sistemas de cálculo.
 - Leasing y renting: concepto, características, requisitos y garantías exigidas en la contratación y cálculo de los costes financieros.
 - Otras formas de financiación.
- Financiación a corto plazo. Concepto y características de las siguientes fuentes:
 - Créditos comerciales y aplazamientos de pago: cálculo de costes generados.
 - Créditos bancarios: requisitos, garantías y documentación necesaria para su obtención y cálculo de costes.
 - Negociación de efectos comerciales: cálculo del descuento comercial y cálculo del efectivo resultante.
 - El factoring: costes y servicios prestados por las sociedades de factoring.
- Evaluación de las diferentes alternativas de financiación.
- Manejo de la hoja de cálculo, otras aplicaciones informáticas y herramientas tecnológicas para el cálculo de los costes financieros y la amortización de préstamos y otros productos financieros.

Determinación de las formalidades para la compra y/o alquiler de vehículos y otros activos:

- Determinación de las necesidades de equipamiento e inversión.
- Gestión de compras y alquiler de vehículos y suministros.
- Análisis y selección de inversiones. Decisión de compra o alquiler de vehículos y otros inmovilizados.
- Búsqueda de proveedores y suministradores. Solicitud de ofertas y presupuestos online y offline incluyendo las condiciones de compra y de alquiler necesarias para evaluar la propuesta: cantidad, calidad, precio, descuentos, plazos de entrega, impuestos, condiciones de pago y financiación.
- Análisis y evaluación de presupuestos y condiciones de compra y de alquiler recibidos.
- Elaboración de documentos relativos a la compra y alquiler de vehículos y otros equipamientos utilizando las herramientas informáticas adecuadas y haciendo un uso correcto del lenguaje y de vocabulario técnico especializado. Elaboración de contratos y formulación de pedidos.
- Creación y mantenimiento de bases de datos de proveedores y suministradores.
 - Fichero maestro de proveedores, altas y bajas.
 - Introducción y actualización de datos.
- Utilización de una aplicación informática de gestión de compras.

Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos:

- Elaboración de presupuestos.
- Facturación de servicios y devengo de facturas:
 - Características y requisitos legales.
 - Modelos y tipos de facturas. La factura electrónica.
 - Cumplimentación y expedición de facturas.
- Conservación y registro de facturas de acuerdo con la normativa mercantil y fiscal vigente.
- Fiscalidad de las operaciones de la empresa.
 - Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - Otros tributos.
- Operaciones intracomunitarias: características y facturación de los productos y/o servicios.
- Medios y documentos de pago y cobro. Conceptos y normativa aplicable a los siguientes medios:
 - Cheque: tipos, contenido, emisión, gestión de pago y gestión de cobro, costes y riesgos.
 - Transferencia bancaria: procedimiento operativo, costes y riesgos.
 - Recibo normalizado: contenido.
 - Letra de cambio: contenido, emisión, gestión de pago y gestión de cobro, costes, riesgos y negociación.
 - Tarjeta de crédito: diferencias con la tarjeta de débito, costes, riesgos y operativa de uso.
 - Pagaré: contenido, emisión, gestión de pago y gestión de cobro.
 - Otros medios y documentos de pago y cobro.
- Gestión de los impagos de clientes según la normativa vigente.
- Creación y mantenimiento de bases de datos de clientes.
- Manejo de una aplicación informática de facturación.

Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas:

- Obligaciones contables de la empresa. Normativa mercantil y fiscal.
- El patrimonio de la empresa. El activo, el pasivo y el patrimonio neto.
- Las cuentas. Terminología. Estructura. Tipos.
- Los libros contables y de registro.
- El Plan General Contable para las pymes.
 - Estructura.
 - Principios contables.
 - Criterios de valoración de los elementos patrimoniales.
 - Normas de registro y valoración.

- El ciclo contable.
 - Apertura del ejercicio contable.
 - Anotaciones contables.
 - Balances de sumas y saldos.
 - Amortizaciones y ajustes.
 - Regularización de existencias.
 - Cierre del ejercicio.
 - Las cuentas anuales:
 - Cuenta de pérdidas y ganancias.
 - Balance de situación.
 - Estado de cambios en el patrimonio neto.
 - Memoria.
 - Elaboración de las cuentas anuales.
 - El resultado del ejercicio. Resultado contable y resultado fiscal.
 - El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
 - Sujeto pasivo.
 - Rendimientos sujetos y gastos deducibles.
 - Base imponible.
 - Gestión y liquidación del impuesto.
 - El Impuesto de Sociedades.
 - Sujeto pasivo.
 - Base imponible y base liquidable.
 - Gestión y liquidación del impuesto.
 - El Impuesto sobre el Valor Añadido.
 - Operaciones gravadas y operaciones exentas
 - Sujeto pasivo.
 - Base imponible.
 - Tipos de gravamen.
 - Gestión y liquidación del impuesto.
 - El Impuesto de Circulación de Vehículos.
 - Los impuestos sobre determinados vehículos, peajes, tasas y cánones por la utilización de determinadas infraestructuras.
 - Manejo de una aplicación informática de contabilidad financiera para el registro contable y para la elaboración de las cuentas anuales.
- Determinación de la rentabilidad de las inversiones:
- Interpretación y análisis de la información contable y económico-financiera de la empresa aplicable a la gestión empresarial.
 - El punto muerto o umbral de rentabilidad.
 - Evaluación de inversiones y cálculo de la rentabilidad.
 - Cálculo del valor de adquisición, vida útil, valor actual, valor de reposición y valor residual de los elementos de inmovilizado.
 - Concepto, determinación y análisis del resultado: valor actual neto, tasa interna de rendimiento y tasa de retorno.
 - Período medio de maduración.
 - Análisis e interpretación de los resultados.
 - Análisis de estados financieros de la empresa.
 - El balance de situación: equilibrios patrimoniales entre inversiones y recursos financieros.
 - La cuenta de pérdidas y ganancias.
 - El estado de cambios en el patrimonio neto.
 - Los flujos de tesorería o cash-flow. Cálculo.
 - La memoria.
 - Ratios económicos y financieros.
 - Principales ratios financieros: de liquidez, de tesorería, de solvencia, de autonomía financiera y de endeudamiento o apalancamiento financiero.
 - Análisis económico. Ratios de rentabilidad y eficiencia: rentabilidad del inmovilizado, rentabilidad de las ventas y rentabilidad financiera, otros.
 - Utilización de la hoja de cálculo, otras aplicaciones informáticas o herramientas tecnológicas para el cálculo de ratios y para el análisis económico-financiero de la empresa.

Módulo profesional 04: Inglés (código: 0179)*Contenidos (duración 160 horas)*

Comprensión oral precisa:

- Discursos y mensajes generales y profesionales del sector.
- Distintos acentos de los hablantes.
- Diferentes registros de formalidad.
- Mensajes directos, telefónicos, radiofónicos, televisivos, grabados.
- Idea principal y secundaria en presentaciones y debates.
- Instrucciones sobre operaciones y tareas propias del puesto de trabajo.
- Horarios, fechas y cantidades.
- Expresiones de opinión, preferencia, gusto y reclamaciones.
- Solicitud de información general y específica del sector.
- Terminología específica de la actividad profesional.
- Normas de convivencia y protocolo.
- Fórmulas de cortesía.
- Fórmulas de saludo, acogida y despedida.
- Recursos gramaticales:
 - Relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, consecuencia.
 - Relaciones temporales: simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
- Recursos lingüísticos:
 - Interpretación de distintos acentos.
 - Uso de registros de formalidad adecuados al contexto y al interlocutor.
 - Identificación de los elementos culturales más significativos de los países de lengua inglesa.
 - Valoración de las normas socioculturales y protocolarias en las relaciones internacionales.
 - Uso de los recursos formales y funcionales en situaciones que requieren un comportamiento socioprofesional con el fin de proyectar una buena imagen de la empresa.
 - Expresión de la secuenciación.
 - El lenguaje de los debates.
 - El lenguaje de las reclamaciones.

Producción oral precisa:

- Mensajes en el registro apropiado y con la terminología específica del sector.
- Fórmulas de cortesía.
- Fórmulas de saludo, acogida y despedida.
- Normas de convivencia y protocolo.
- Horas, fechas, estaciones y cantidades.
- Toma, mantenimiento y cesión del turno de palabra en debates y mesas redondas.
- Opiniones, gustos y preferencias.
- Tratamiento de quejas y reclamaciones.
- Recursos gramaticales:
 - Tiempos verbales.
 - Preposiciones y locuciones preposicionales.
 - Adverbios y locuciones adverbiales.
 - Estilo directo en indirecto.
 - Relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado.
 - Relaciones temporales de simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
- Recursos lingüísticos:
 - Expresión de relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, consecuencia.
 - Expresión de relaciones temporales de simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
 - Expresión de sugerencias y recomendaciones.
 - Expresión de la secuenciación.
 - Expresión precisa de direcciones para llegar a lugares.
 - El body language como recurso de cohesión del discurso oral.

- Terminología específica del sector.
- Marcadores lingüísticos de relaciones sociales, normas de cortesía y diferencias de registro.
- La entonación como recurso de cohesión del discurso oral: uso de los patrones de entonación.
- Apoyo, demostración de entendimiento, petición de aclaración.
- Toma, mantenimiento y cesión del turno de palabra.
- Acentos y registros de formalidad.

Interpretación de mensajes escritos, en soporte papel y telemático:

- Comprensión global y detallada de mensajes, textos, artículos profesionales del sector y cotidianos.
- Interpretación exacta de la terminología específica del sector.
- Comprensión detallada de la información contenida en informes, formularios, folletos y prensa especializada del sector.
- Comprensión detallada de ofertas de trabajo en el sector.
- Comprensión detallada de instrucciones, memos y avisos.
- Comprensión detallada de correspondencia, e-mail, fax, burofax.
- Recursos gramaticales:
 - Tiempos verbales.
 - Preposiciones y locuciones preposicionales.
 - Adverbios y locuciones adverbiales.
 - Estilo directo e indirecto.
 - Relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado.
 - Relaciones temporales de simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
- Recursos lingüísticos:
 - Comprensión exacta de las relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, consecuencia.
 - Comprensión exacta de relaciones temporales de simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
 - Interpretación exacta de los marcadores lingüísticos de relaciones sociales, normas de cortesía y diferencias de registro.
 - Reconocimiento de distintos acentos y registros de formalidad.

Emisión de textos escritos:

- Producción de textos cotidianos y profesionales del sector, usando los registros adecuados al contexto de comunicación.
- Redacción de avisos, mensajes y facturas profesionales.
- Cumplimentación de documentos cotidianos y profesionales del sector.
- Formalización de los documentos asociados a la prestación de servicios.
- Redacción de currículum vitae y cartas de presentación.
- Redacción de correspondencia, fax, e-mail.
- Recursos gramaticales:
 - Uso correcto de los signos de puntuación.
 - Tiempos verbales.
 - Preposiciones y locuciones preposicionales.
 - Adverbios y locuciones adverbiales.
 - Estilo directo e indirecto.
 - Relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, resultado.
 - Relaciones temporales de simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
- Recursos lingüísticos:
 - Expresión escrita exacta de las relaciones lógicas de oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad, consecuencia.
 - Expresión escrita exacta de relaciones temporales de simultaneidad, anterioridad, posterioridad.
 - Adecuación del texto al contexto comunicativo.
 - Selección del léxico profesional, de las estructuras sintácticas y de registro adecuada al contenido y al contexto comunicativo.

- Coherencia en el desarrollo de texto.
- Identificación e interpretación de los elementos culturales significativos de los países de habla inglesa.
- Valoración y uso correcto de las normas culturales y protocolarias en las relaciones internacionales.
- Uso de los recursos formales y funcionales que requieren un comportamiento socioprofesional con el fin de proyectar una buena imagen de la empresa.

Módulo profesional 05: Logística de almacenamiento (código: 0625)

Contenidos (duración 120 horas)

La hoja de cálculo en el almacén:

- Introducción y edición de datos.
- Formato de celdas, filas, columnas, páginas y hojas.
- Operaciones básicas con hojas de cálculo y fórmulas.
- Tratamiento de datos.
- Representación gráfica de datos.
- Impresión.

Normativa específica del almacenaje:

- Marco legal del contrato de depósito:
 - Concepto y naturaleza.
 - Clases de contrato de depósito.
 - Elementos, forma, prueba y derechos.
 - Obligaciones de las partes.
- Marco legal de la actividad de almacenaje-distribución:
 - Definición, funciones y modalidades.
 - Condiciones de acceso a la profesión de almacenista-distribuidor.
- Normativa específica para mercancías especiales: peligrosas y perecederas entre otras:
 - Condiciones de almacenaje.
 - Envasado, carga y descarga.
- Regímenes de almacenamiento en el comercio internacional:
 - Normativa, definiciones y requisitos de: las zonas y depósitos francos, depósitos aduaneros, almacenes de depósito temporal, almacenes y depósitos fiscales y otros locales autorizados de mercancías de exportación.

Organización del proceso de almacén:

- Logística, concepto y objetivos.
- El almacén definición y funciones.
- Organización de los almacenes en empresas de fabricación, distribución y servicios. Actividades logísticas en estas empresas, ubicación de la función logística dentro de ellas.
- Tipos de almacenes. Análisis de los tipos de sistemas de almacenaje: ventajas y desventajas:
 - Diseño del almacén: localización, factores a tener en cuenta.
 - Modelos para la elección de la ubicación.
 - Diseño del edificio y zonas externas.
 - Distribución interior o “lay out”.
 - Zonas del almacén.
- Organización de actividades y flujos de mercancías en el almacén:
 - Flujo administrativo de documentos, y justificantes de carácter externo e interno.
- Recepción de mercancías:
 - Acondicionamiento y almacenaje.
 - Etiquetado y codificación.
 - El código de barras.
- Almacenamiento de materiales. Instalaciones y formas de almacenamiento.
- Manipulación de mercancías. Medios de manipulación móviles y fijos.

- Preparación de pedidos y distribución:
 - Conceptos básicos en la preparación de pedidos.
 - Operaciones de la preparación de pedidos.
 - Condicionantes específicos de los pedidos.
 - Extracción y selección de mercancías.
 - Orden de picking, preparación del envío y traslado a la zona de expediciones.
- El Cross Docking.
- Sistemas modulares. Unidades de carga: palé y contenedores.
- Sistemas de seguimiento de las mercancías: terminales de radio-frecuencia, codificación y lectores de barras entre otros. Terminales portátiles y sistemas de reconocimiento de voz.
- Gestión del embalaje:
 - Concepto, funciones y clasificación.
 - Principales materiales de embalaje.
 - Criterios de selección de embalajes.
 - Normas técnicas y legales.
 - Etiquetado y señalización.
- Normativa de seguridad e higiene en almacenes, instalaciones generales y específicas.

Identificación de desviaciones presupuestarias:

- Costes de almacenamiento: variables que intervienen en su cálculo.
- Coste de adquisición.
- Coste por unidad almacenada.
- La hoja de cálculo como herramienta de procesamiento de los datos.

Gestión de stocks:

- Las existencias, concepto, funciones y tipos.
- Criterios de valoración de las existencias en el almacén.
- Objetivos de la gestión de stocks, factores que intervienen.
- Nivel de stock; stock óptimo y stock de seguridad.
- La rotación de existencias y el período medio de maduración.
- Clasificación ABC de las existencias.
- Control económico.
- Control de incidencias.
- El ciclo del pedido del cliente.
- Software general que integre todos los aspectos del almacén utilizando procesador de texto, hoja de cálculo, base de datos y cronogramas entre otros.
- Programas específicos de gestión de almacenes y existencias; gestión de muelles, gestión de almacenes, gestión de aprovisionamientos, gestión de existencias y elaboración de etiquetas entre otros.
- Programas de gestión de compras/ almacén/ventas: gestión de artículos, gestión de almacén, gestión de fabricación y gestión de ventas entre otros.

Gestión de las operaciones sujetas a la logística inversa:

- Actividades de la logística inversa.
- Devoluciones.
- Costes afectos a las devoluciones.
- Reutilización de unidades y equipos de carga.
- Contenedores y embalajes reutilizables.

Supervisión de los procesos realizados en el almacén:

- Sistemas de calidad en el almacén:
 - Indicadores de calidad
 - Herramientas de análisis y mejora de la calidad.
- Aplicaciones de sistemas de seguridad para personas y mercancías.
- Planes de formación inicial y continua en el equipo de trabajo del almacén: objetivos y métodos de formación. Evaluación de planes de formación.
- Nuevas tecnologías aplicadas a la automatización e informatización de los procesos o subprocesos del almacén.

Módulo profesional 06: Transporte internacional de mercancías (código: 0622)*Contenidos (duración 210 horas)*

Determinación de los distintos modos y medios de transporte:

- El transporte internacional de mercancías:
 - Aspectos generales.
 - Importancia del transporte en el comercio internacional.
 - Transporte y logística.
 - Transporte por carretera:
 - Marco normativo. Convenios internacionales.
 - Características y clases. Limitaciones.
 - Unidades de carga. Consolidación o grupaje.
 - Canales de comercialización. Operadores de transporte. Normativa.
 - Acceso al mercado de transporte. Autorizaciones bilaterales y multilaterales.
 - Contrato de transporte internacional de mercancías. Carta de porte. Características y formalización.
 - El régimen TIR (Transport International Routier).
 - Transporte ferroviario:
 - Marco normativo. Convenios.
 - Aspectos técnicos. Limitaciones.
 - Formas de explotación y comercialización. Empresas y operadores ferroviarios.
 - Conexiones con otros medios.
 - Transporte marítimo:
 - Marco normativo. Convenios internacionales.
 - El buque. Tipos. Cargas. Gestión portuaria.
 - Elementos personales y reales.
 - El mercado de transporte marítimo. Canales de comercialización. Servicios marítimos. Línea regular. Régimen de fletamentos.
 - Costes y tarifas. Cotizaciones. Flete marítimo. Contrato de transporte marítimo. El conocimiento de embarque o “Bill of Ladig”. Características y formalización.
 - Transporte fluvial:
 - Marco normativo.
 - Zonas navegables. Clasificación de naves.
 - Transporte aéreo:
 - Marco normativo. Convenios Internacionales.
 - Variables del transporte. Características y limitaciones.
 - Organismos nacionales e internacionales.
 - Los aeropuertos. Gestión. Terminales y centros de carga aérea.
 - Dispositivos unitarios de carga. ULD (Unit Load Device). Tipos.
 - Estructura de mercado. Canales de comercialización. El agente de carga aérea IATA. Características. Funciones.
 - Cotizaciones. Costes y tarifas.
 - El Contrato de Transporte Internacional aéreo de Mercancías. El conocimiento de Embarque Aéreo o AWB. Características y formalización. El House y el Master.
 - Mercancías peligrosas, perecederas y animales vivos:
 - Marco normativo. Marítimo. Terrestre. Ferrocarril. Reglamentación internacional para el transporte sin riesgo de mercancía peligrosa por vía aérea.
 - Autorizaciones y documentos
 - Normas UNE de la calidad de la gestión del transporte público. Modelos: Sistema de gestión. Sistemas de gestión de calidad según ISO. Modelos de excelencia.
 - Organismos públicos y empresas públicas del transporte. Nacionales e internacionales. Organismos no gubernamentales.
- Selección de los modos y medios de transporte y de las rutas óptimas:
- Combinación de diferentes modos de transporte. Puntos operativos estratégicos, puntos de intercambio.
 - Tipología de empresas y servicios.
 - Transporte multimodal.

- Marco normativo. Convenio de Ginebra:
 - Aspectos técnicos. Unidades de transporte multimodal (UTI).
 - Gestión comercial. El operador de transporte multimodal.
- Contratación y responsabilidades.
- Sistemas o combinaciones. Carretera-Marítimo. Carretera-aéreo. Carretera-ferrocarril. Marítimo-ferrocarril.
- Los Hubs o plataformas logísticas. Características:
 - Hinterland. Zonas o Áreas de Actividades Logísticas (ZAL).
 - Plataformas con uno o con más de un modo de transporte.
- Corredores logísticos. Corredores intermodales y puentes terrestres.
- Operadores logísticos. Ventajas.
- Puntos físicos de origen y destino. Puertos, Aeropuertos, Centros de carga terrestre.
- Terminales de carga y puntos de frontera.
- Características de carga. Carga útil, riesgo, tiempo, exigencias de medio de transporte y de contrato.
- Operativa de carga. Traslado, tránsito y consolidación.
- Planificación y distribución de cargas.
- Selección de rutas. Optimización. Confección, métodos de selección de rutas. Evaluación de alternativas.

Elaboración y cumplimentación de contratos de transporte:

- Contrato de transporte. Aspectos generales:
 - El Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la contratación de transporte de mercancía.
 - Finalidad, elementos del contrato y obligaciones de las partes.
- El contrato de transporte por carretera, ferrocarril, marítimo, aéreo y multimodal:
 - Ámbito de aplicación.
 - Subcontratación del transporte.
- Clases de contrato según el medio de transporte utilizado:
 - Carta de porte terrestre. Conocimiento de embarque marítimo, Bill of Lading (B/L). Póliza de fletamento. Conocimiento de embarque aéreo, Air Waybill (AWB). Carta de porte por ferrocarril (CIM). Conocimiento de embarque multimodal, Fiata Bill of Lading (FBL). FIATA Transport Multimodal Waybill (FWB). Documentación de operaciones de transporte de mercancías especiales.
- Sistemas de responsabilidad. Transferencia de riesgos.
- Daños resarcibles. Clases daños. Evaluación. Limitaciones.
- Los sujetos del contrato de transporte: expedidor cargador, transportista, y destinatario o consignatario. Definición y diferenciación entre las distintas figuras.
- Agentes en el transporte internacional: agentes transitarios, agentes de aduanas, agentes marítimos, corredores marítimos (shipbroker), corresponsales y delegados.
- Técnicas y tarifas de transporte. Componentes.
- Costes: cálculo y control. Costes fijos y variables.
- Transferencia de riesgos. Cámara de Comercio Internacional (ICC).
- Términos internacionales de comercio. Finalidad y clasificación de los incoterms.

Determinación de los elementos que garantizan la integridad y el tránsito de las mercancías:

- Integridad física de mercancías. Unidades de transporte y embalajes:
 - Obligatoriedad del embalaje. La importancia de la preparación de la mercancía.
 - Recomendaciones para la carga general, carga marítima, carga aérea.
- Riesgos de la fase del transporte.
- Protección física de mercancías y tipos de embalaje: las UTI, el palé y el contenedor.
- Normativa sobre la consolidación y la compatibilidad de productos. Normas de segregación de las mercancías.
- Manipulación y estiba de mercancías. Objetivos. Coeficientes de estiba.
- Marcas. Códigos de barras. Organismos de normalización. Normas internacionales de mercado ISO.
- Embalajes internacionales. Importancia para la exportación.

Formalización y gestión de la documentación de las operaciones de transporte internacional:

- Documentación de operaciones de transporte según el modo elegido:
 - Carta de porte terrestre. Cuaderno TIR. Conocimiento de embarque marítimo. Póliza de fletamento. Conocimiento de embarque aéreo. Carta de porte por ferrocarril. Conocimiento de embarque multimodal. Documentación de operaciones de transporte de mercancías especiales.
- Documentación de operaciones de transporte de mercancías especiales. Declaración del cargador de mercancías.
- Organismos de inspección.
- Glosario de terminología en inglés utilizado en la documentación.

Secuenciación de las fases del transporte:

- Sistemas de información y comunicación. Sistemas de intercambio de información:
 - Fax, correo postal, correo electrónico, identificación por radiofrecuencia e intercambio electrónico de datos (EDI), Conexiones inalámbricas (bluetooth, Wi-Fi, GPS), PDA (Asistente Digital Personal).
- Puntos de verificación de la mercancía y trazabilidad:
 - Trazabilidad interna y externa. Ventajas. Aplicaciones.
 - Identificación del producto. Lectores. Códigos de barras
- Variaciones producidas en la ruta.
- Indicadores de calidad y medidas correctoras. Certificaciones de calidad o medioambientales. Sistemas de control.

Tramitación del seguro de las mercancías durante el transporte:

- Protección jurídica de las mercancías. Marco legal.
- El contrato de seguro. Características esenciales: elementos del contrato, responsabilidad de cada parte y efectos del contrato.
- Tipos de pólizas de seguro según la modalidad de transporte. El seguro en el transporte marítimo, terrestre, aéreo, multimodal.
- Pólizas y cláusulas más importantes. Pólizas Ship & Goods del Lloyd's.
- Selección de la póliza más adecuada en función de las condiciones del contrato de compraventa y los incoterms.
- Identificación de los riesgos asegurable y necesidades de cobertura.
- Procedimiento de gestión y contratación de la póliza. Documentación.
- Actuación en caso de incidencia o siniestro.
- Utilización de las herramientas informáticas para la gestión de seguros.

Módulo profesional 07: Comercio digital internacional (código: 0827)

Contenidos (duración 55 horas)

Realización de tareas básicas para la utilización de Internet:

- Internet. Características, origen y evolución.
- La World Wide Web:
 - Hipertexto.
 - Página web, sitio web y portal.
 - Estándares de WWW, URL, HTML, http y https. Otros estándares.
- Funcionamiento: servidores y clientes:
 - Protocolo TCP/IP. Direcciones IP.
 - Dominios de la red: nombres de dominios y servidores de dominio.
 - Proveedores de servicios de Internet.
- Modos de acceso a Internet y configuración del acceso para diferentes tipos de redes: cableadas, inalámbricas, de telefonía móvil. Otros modos de acceso.
- Las intranets y las extranets. Características y ventajas de utilización.
- El navegador web:
 - Elementos principales de la ventana del navegador.
 - Funcionamiento y uso.
 - Navegadores más utilizados.
- Búsqueda de información nacional e internacional en la red.

- Los buscadores web:
 - Características y funcionalidades.
 - Motores de búsqueda e índices, buscadores temáticos, multibuscadores y metabuscadores.
 - Principales buscadores del mercado actual.
 - Técnicas de búsqueda. Conceptos básicos de búsqueda con operadores, sintaxis especiales de búsqueda, la opción de búsqueda avanzada, los servicios adicionales y las herramientas específicas.

Gestión de diversos servicios en Internet:

- Correo electrónico. Generalidades. Componentes y su funcionamiento:
 - Direcciones de correo electrónico. Elementos y características.
 - Estructura de los mensajes. Elementos de la cabecera y del cuerpo del mensaje.
- Correo web y correo POP3. Ventajas e inconvenientes.
- El correo web:
 - Creación y configuración de una cuenta. Reglas.
 - Las funciones básicas de leer, responder y enviar.
 - Organización, clasificación y búsqueda de mensajes.
- Correo POP3. Clientes de correo más utilizados. Su utilización:
 - Configuración del cliente de correo. Reglas.
 - Gestión y mantenimiento de mensajes: envío, recepción, clasificación y búsquedas.
- Correo no deseado.
- Listas de distribución.
- Transferencia de archivos a través de Internet. Su utilización.
- Servidores FTP y FTPS. Características y funcionamiento.
- Carga y descarga de archivos a través de un cliente de FTP: navegadores web o aplicaciones específicas.
- Redes P2P (peer to peer). Aplicaciones más utilizadas.
- Los foros internacionales. Leer y escribir en un foro. Normas de uso.
- Los grupos de discusión internacionales.
- Weblogs, blogs o bitácoras.
- Redes sociales internacionales. Características de las principales redes sociales.
- Redes sociales internacionales para empresas. Tipos de cuentas. Gestión de los distintos tipos de cuentas.
- Características y elementos de una página. Añadir elementos a una página de una red social internacional.
- Comprar y vender en redes sociales internacionales.
- Otros servicios de Internet: mensajería instantánea, noticias, vozIP, de audio y vídeo. Otros servicios.

Realización de facturas electrónicas internacionales y otras tareas administrativas:

- Factura electrónica. Aspectos generales, condiciones para su utilización y normativa legal.
- Programas de facturación electrónica. Aplicaciones gratuitas y de pago.
- Seguridad: Firma electrónica reconocida. Autoridades certificadoras.
- Relación con otras empresas y organismos públicos: banca electrónica, ministerios con atribuciones en comercio internacional y páginas de los servicios de hacienda sobre aduanas.
- Instituciones que tienen que ver con el comercio internacional: Organización Mundial del Comercio (OMC), Unión Europea, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y cámaras de comercio entre otras. Información, servicios y trámites a través de Internet.
- Seguridad en Internet:
 - Amenazas: virus informáticos, suplantación de identidad (pishing), espías (spyware), correo no deseado (spam). Otras amenazas.
 - Recomendaciones frente a amenazas: Actualizaciones automáticas, los programas antivirus, cortafuegos, proxys, antiespías y antispam. Otras recomendaciones.

Elaboración del plan de marketing digital internacional:

- Desarrollo del plan de marketing digital internacional. Similitudes y diferencias con el plan de marketing tradicional.
- Herramientas estratégicas de marketing digital:
 - Estrategia de cartera: Cross marketing. Políticas de captación: proceso de creación de una marca.
 - Estrategia de segmentación: Marketing one-to-one.
 - Estrategia de fidelización: Marketing relacional y gestión de la relación con los clientes (CRM). Características específicas del cliente online internacional.
- Planes de acción de marketing digital. Acciones de comunicación:
 - Promoción online y offline de la web exportadora.
 - Herramientas de posicionamiento en buscadores internacionales: e-mailmarketing, márketing en buscadores (SEM), optimización para motores de búsqueda (SEO) y campañas en páginas afines.
 - Marketing viral.
- Evaluación del rendimiento del Plan de Marketing. Análisis de estadísticas y medición de resultados.
- Planes de acción de marketing digital. Acciones de distribución: Marketing internacional de afiliación.
- Aplicaciones del mobile marketing y TDT, entre otros.
- Internet TV, videoblogs y web TV, entre otros.

Definición de la política de comercio electrónico internacional de una empresa:

- Diseño de una tienda virtual internacional.
- Modelos de negocio digital. Portales horizontales, B2B, B2C. Otros modelos.
- Selección del nombre de dominio. Registro de dominios. Renovación de dominios. Transferencia de dominios. Conocer el dueño de un dominio.
- Escaparate web. Catálogo electrónico.
- Control logístico de las mercancías vendidas online.
- La reclamación como instrumento de fidelización del cliente.
- La importancia financiera de la reclamación.
- Medios internacionales de pago electrónico y pagos en línea. Tarjetas de crédito, tarjetas de débito, Dinero electrónico, tarjetas inteligentes, tarjetas pre-pago, PayPal, entre otros.
- Periodo de reflexión y cancelaciones.
- Seguridad en las transacciones electrónicas. Criptografía y cifrado (encriptación). Conceptos básicos:
 - Cifrado de clave compartida o simétrica. Cifrado de clave única.
 - Cifrado de clave pública o asimétrica.
- Firma digital. Certificados digitales. Obtención, uso y renovación.
- DNI electrónico.
- Negocios electrónicos: e-shop, e-mail, e-procurement, e-marketplace y e-auction. Otros negocios.

Módulo profesional 08: Financiación internacional (código: 0825)

Contenidos (duración 120 horas)

Organización de la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional:

- Organismos y entidades que proporcionan información relacionada con la financiación de las operaciones de comercio internacional: Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, Instituto de Crédito Oficial (ICO), Cámaras de comercio e instituciones financieras.
- Obtención de información a través de la página web de los distintos organismos.
- Elaboración de una base de datos de los organismos que facilitan apoyo financiero, ayuda o subvenciones a la exportación y venta internacional.
- Elaboración y mantenimiento de bases de datos de clientes y proveedores potenciales.

Análisis del funcionamiento del mercado de divisas:

- El sistema financiero internacional. Instituciones y normativa reguladora.
- Organismos financieros internacionales: Banco Mundial, Bancos de Desarrollo Regional, Fondo Monetario Internacional
- Estructura del mercado de divisas o mercado FOREX:
 - Organismos y entidades que participan en el mercado de divisas.
 - Normativa reguladora del mercado.
 - Características del mercado y clases.
- Funcionamiento del mercado de divisas:
 - La divisa. Convertible y no convertible: Convertibilidad externa e interna
 - La oferta y la demanda de divisas.
 - El precio o tipo de cambio. Tipos de compra y de venta.
 - Formas de expresar el tipo de cambio: Cambio directo e indirecto.
 - Variables que influyen en la fluctuación del tipo de cambio de una divisa.
 - Sistemas de tipo de cambio.
 - Código ISO de las divisas
 - Fecha valor de una divisa
 - Variables que influyen en la fluctuación del tipo de cambio de una divisa.
 - Tipo de cambio y tipo de interés de una divisa.
- Tipo de transacciones en el mercado FOREX:
 - Operaciones al contado, “spot” y operaciones a plazo, “forward”.
 - Futuros en divisas.
- El sistema monetario europeo. La Unión Monetaria.
- Instituciones monetarias europeas: Banco Central Europeo. Sistema Europeo de Bancos Centrales. Banco Europeo de Inversiones.
- Los euromercados o mercados internacionales de capitales:
 - Concepto, características y estructura.
 - Tipos de operaciones.

Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación:

- Los riesgos financieros en el comercio internacional: Concepto, clasificación e instrumentos de cobertura.
- El riesgo de cambio de una divisa. Factores de riesgo.
- Cobertura del riesgo de cambio. Estrategias de gestión del riesgo.
- Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio:
 - Contrato forward o seguro de cambio importador y exportador. Incumplimientos en el seguro de cambio y liquidaciones que originan.
 - Opción de compra y opción de venta de divisas. Coste de la opción.
 - Análisis comparativo entre contratos forward y opciones en divisas.
- Mecanismos de cobertura del riesgo de interés:
 - Convenios de tipos de interés futuros (FRA's).
 - Swap's de tipo de interés.
 - Acuerdos CAP's, FLOOR's o COLLAR's.
 - Opciones y futuros de tipos de interés.
- Cálculo de los costes financieros de cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés, utilizando la aplicación informática adecuada.

Determinación de la financiación adecuada de las operaciones de compraventa internacional y cálculo de costes financieros y riesgos:

- Financiación de las importaciones y compras internacionales:
 - Fuentes, modalidades y alternativas de financiación.
 - Coste financiero y riesgos de las diferentes alternativas.
- Financiación de las exportaciones, ventas y proyectos internacionales:
 - Fuentes de financiación, modalidades y alternativas.
 - Prefinanciación y postfinanciación de exportaciones.

- Coste financiero y riesgos de las diferentes alternativas.
 - Sistemas especiales de financiación de las exportaciones y proyectos internacionales: factoring “con recurso” y “sin recurso”, forfaiting, leasing, y financiación de proyectos (project finance).
 - Cálculo de los costes financieros y de las cuotas de amortización de préstamos en moneda extranjera, elaborando el cuadro de amortización del préstamo, leasing u otro, mediante la hoja de cálculo, y analizando la repercusión económica producida por diferencias en el tipo de cambio.
- Selección de la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de compra-venta internacional
- Riesgos comerciales en las operaciones de comercio internacional. Concepto, clasificación e instrumentos de cobertura.
 - Riesgos políticos o extraordinarios. Concepto, e instrumentos de cobertura
 - El contrato de seguro de crédito a la exportación.
 - La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). Riesgos que cubre por cuenta del Estado y por cuenta propia.
 - Modalidades de pólizas para ventas-exportaciones a corto plazo.
 - Tipos de pólizas para ventas internacionales a medio y largo plazo.
 - Proceso de contratación del seguro de crédito.
 - Procedimiento de declaración de siniestros e indemnización por daños.
- SN: 0212-033X. Gestión del crédito con apoyo oficial a la exportación:
- Concepto y modalidades.
 - Marco legal: el consenso OCDE:
 - Objetivo y estatus jurídico.
 - Control del cumplimiento de las normas y ámbito de aplicación.
 - Normas para la financiación en términos comerciales y para la concesional.
 - Fuentes de financiación de las exportaciones con apoyo oficial.
 - Organismos que intervienen: Ministerio de Economía y Competitividad, ICO, CESCE, COFIDES otros.
 - Crédito suministrador-exportador nacional. Operativa.
 - Crédito comprador extranjero: crédito individual o línea de crédito. Operativa:
 - Características y modalidades.
 - Exportaciones financiadas.
 - Requisitos y condiciones básicas del crédito con apoyo oficial.
 - El Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI). Procedimiento de cálculo:
 - Características y marco legal.
 - Créditos que se benefician del CARI, criterios para la concesión y conceptos e importes financiados.
 - Condiciones financieras y tramitación.
 - Financiación concesional: Créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (créditos FAD):
 - Objetivo, marco legal y modalidades.
 - Gestión y destinatarios de los créditos FAD.
 - Operaciones y sectores financiados.
 - Procedimiento de concesión, importes financiados y tramitación.
 - Financiación concesional de estudios de viabilidad de proyectos: Fondo de estudios de viabilidad (FEV).
- Elaboración de la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales:
- Normas y reglamentos de licitación del Banco Mundial y otros organismos internacionales que la regulan.
 - Instituciones y organismos convocantes de proyectos. Objetivos.
 - Procedimiento de adjudicación de proyectos. Fases del proceso:
 - Fase previa.
 - Fase preparatoria.
 - Negociación y contratación.
 - Ejecución.

- Documentación que hay que presentar en un concurso o licitación:
 - Documentación técnica.
 - Documentación administrativa.
- Fianzas y garantías. Modalidades y aplicación en el comercio internacional.
- Participación de las empresas españolas en proyectos internacionales.

Glosario de términos en inglés de carácter financiero y económico:

- Relacionados con el mercado de divisas.
- Relacionados con operaciones comerciales internacionales.

Módulo profesional 09: Marketing internacional (código: 0823)

Contenidos (duración 145 horas)

La internacionalización de la empresa:

- Motivos, obstáculos y etapas del proceso de internacionalización de la empresa.
- Concepto de marketing. Marketing internacional.

Análisis del entorno de la empresa y de la situación. Análisis interno y externo:

- Valoración del entorno del marketing internacional: entorno macroeconómico y demográfico, cultural y social, tecnológico, entorno político y entorno legal.
- Análisis de la empresa y su entorno específico:
 - Análisis de la industria y sector específico.
 - Análisis de la competencia directa.
 - Análisis DAFO de la empresa en el mercado objeto de estudio.
 - La ventaja competitiva de la empresa y sus productos en el mercado internacional.

Selección de la forma más adecuada de entrada en un mercado exterior:

- Alternativas para operar en mercados internacionales:
 - Modos de operación directos: venta directa o exportación, agentes comerciales internacionales, importador-distribuidor, subsidiaria comercial, consorcio de exportación, filial de producción y sucursales.
 - Modos de operación indirectos: compañías de importación-exportación, trading companies.
 - Modos de operación mixtos: piggyback, transferencia de tecnología.
 - Licencias internacionales, franquicias internacionales, joint-ventures,
 - Alianzas internacionales, contratos de gestión, fabricación por contrata y otros acuerdos internacionales.

Determinación de la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior:

- Factores de la política de productos:
 - Concepto y atributos del producto internacional.
 - Características de los mercados internacionales y el diseño del producto.
 - Dimensiones de un producto o servicio: línea, familia, marca.
 - Etapas del ciclo de vida del producto.
- Decisiones sobre el producto internacional:
 - Análisis DAFO del producto.
 - Posicionamiento del producto.
 - Estrategias del producto internacional: estandarización y adaptación,
 - Creación de nuevos productos.
 - Asignación de marcas a los productos.
 - La cartera internacional de productos.
- El marketing-mix:
 - Relaciones causales de las variables de marketing mix.
 - El marketing on-line internacional.
- Informe sobre oportunidades de lanzamiento de un producto.

Diseño de políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior:

- Variables determinantes del precio del producto para la exportación: costes, incoterms, divisas, tipo de cambio, márgenes, demanda y competencia.
- Fuentes de información sobre los precios de la competencia.
- Informe comparativo de precios.
- Cálculo del precio del producto para la exportación, a partir del escandallo de costes, utilizando diferentes incoterms.
- Métodos de fijación de precios:
 - A partir del coste.
 - Basados en la competencia.
 - Basados en la demanda de mercado.
- Políticas de precios en mercados exteriores:
 - Descremación.
 - Penetración.
- Estrategias de precios:
 - Precios por transferencia.
 - Asignación de precios estándar.
 - Asignación de precios por mercados individuales.
- Tendencia de los precios: el contracomercio.

La distribución en mercados exteriores:

- Coste de distribución en mercados exteriores.
- Tipos de canales de distribución en mercados exteriores.
- Selección del canal de distribución.
- Red de ventas exterior, propia, ajena o mixta.
- Clasificación de los productos asociada a la forma de distribución de los mismos.
- Informe sobre las alternativas de distribución de los productos de una empresa.

Determinación de las acciones de comunicación comercial más adecuadas en la entrada a un mercado exterior:

- Campaña de comunicación internacional:
 - Herramientas de comunicación.
 - Objetivos y elementos de la comunicación comercial con clientes internacionales.
 - Medios, soportes y formas de comunicación comercial en la práctica comercial internacional.
 - Técnicas psicológicas en el diseño de una acción de comunicación comercial.
 - Medios de promoción, contenido y forma del mensaje promocional.
 - Métodos para la asignación de recursos financieros y presupuesto de una campaña de comunicación internacional.
- Instrumentos de comunicación internacional:
 - Ferias y eventos internacionales. Objetivos y criterios para la asistencia a ferias y eventos internacionales.
 - Publicidad.
 - Promoción.
 - Comunicación online. Plan de marketing online para el lanzamiento y difusión de nuevos productos.

Elaboración de un plan de marketing internacional:

- La planificación de marketing. Finalidad y objetivos.
- Estrategias del plan de marketing del producto o servicio, a partir de la información disponible en el SIM sobre los distintos mercados.
- El briefing del plan de marketing internacional: estructura y elementos.
- Presupuesto. Recursos financieros, humanos y de tiempo.
- Ejecución y control del plan de marketing.
- Análisis estadístico de un plan de marketing internacional convenientemente caracterizado.
- El inglés y otros idiomas extranjeros como herramienta fundamental en la aplicación del marketing internacional:
 - Glosario de términos.
 - Manejo de materiales y documentación impresa y digital.

Módulo profesional 10: Medios de pago internacionales (código: 0826)*Contenidos (duración 100 horas)*

Identificación de la normativa reguladora de los medios de pago internacionales:

- Ley uniforme de Ginebra sobre el cheque.
- Ley uniforme de Ginebra sobre la letra de cambio y el pagaré a la orden.
- Normativa de ámbito nacional reguladora de la letra de cambio y el cheque.
- 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.

Caracterización de los medios de cobro y pago internacionales:

- El crédito documentario:
 - Concepto, normativa reguladora y fases de la operación.
 - Examen de documentos: principales causas de reservas y presentación electrónica.
 - Clasificación de los créditos documentarios.
 - Diferencias entre crédito documentario y garantía bancaria.
 - Costes de la operación.
- La remesa simple y documentaria:
 - Concepto y normativa reguladora.
 - Remesa documentaria “contra aceptación” y “contra pago”.
 - Tramitación de la operación.
- La orden de pago simple y documentaria:
 - Concepto y normativa reguladora.
 - Orden de pago directa e indirecta.
- El cheque personal y el cheque bancario:
 - Concepto y normativa reguladora.
 - Esquema operativo.
 - Aspectos formales.
- El factoring de exportación:
 - Concepto y modalidades del contrato.
 - Coste de la operación.
 - Ventajas derivadas de su utilización en operaciones de exportación.
- Cuentas bancarias en el exterior:
 - Normativa de control de cambios aplicable.
- Glosario de términos en inglés relacionados con medios de pago internacionales.
- Cumplimentación en inglés de impresos de apertura de créditos documentarios.

Análisis de las garantías y avales internacionales:

- Los riesgos en el comercio internacional: políticos y comerciales.
- Concepto y características de garantías y avales internacionales
- Modalidades de las garantías.
- Modalidades de avales.
- Normativa de la Cámara de Comercio Internacional sobre garantías y avales

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

- Documentos comerciales. Clasificación y requisitos formales.
- Documentos financieros. Clasificación y requisitos formales. Normativa vigente.
- Documentos de transporte y seguro. Clasificación y requisitos formales. Normativa y acuerdos internacionales vigentes
- Certificados exigidos para la tramitación de la operación de cobro o pago. Modalidades y requisitos.
- Protesto de efectos comerciales impagados. Concepto y normativa reguladora. Procedimiento.

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

- Herramientas informáticas para la confección y análisis de medios de pago internacionales.

- Herramientas y sistemas de pago propios de Internet. Problemas potenciales de seguridad y protocolos para el envío seguro de información.
- Los certificados digitales y la firma electrónica. Aplicación en las relaciones comerciales internacionales.
- Sistemas de intercambio de datos. Principales sistemas electrónicos de transmisión de datos en el comercio internacional.

Módulo profesional 11: Negociación internacional (código: 0824)

Contenidos (duración 100 horas)

Selección de clientes y proveedores potenciales:

- Organismos e instrumentos promocionales de apoyo a la exportación.
- Factores de riesgo internos en las operaciones comerciales internacionales: cliente y proveedor.
- Factores de riesgo externos en las operaciones comerciales internacionales: coyuntura y mercado.
- Licitaciones y concursos internacionales. Pliegos de condiciones y ofertas comerciales.
- Búsqueda y selección de proveedores, clientes, agentes e intermediarios:
 - Establecimiento de las condiciones comerciales que deben cumplir.
 - Identificación, valoración y selección de candidatos.
 - Elaboración de informes de los seleccionados en soportes informáticos.
 - Utilización de bases de datos y aplicaciones de gestión de relaciones con clientes, proveedores, agentes o intermediarios.

Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales:

- Fuentes de información sobre comercio internacional.
- Medios y sistemas de comunicación internacionales. Teléfono, comunicación online, correo convencional, correo electrónico, nuevas tecnologías de información y comunicación: características de cada uno.
- La comunicación verbal:
 - Técnicas de comunicación.
 - La comunicación presencial, telefónica o con soporte en otras tecnologías.
- La comunicación no verbal:
 - El lenguaje corporal.
 - La comunicación escrita: elaboración de documentos escritos.
- La entrevista comercial:
 - Planificación.
 - Desarrollo.
- Protocolo internacional:
 - Concepto y utilidad.
 - Identificación de las principales normas de comunicación verbal y no verbal de diferentes culturas.
- Correcta utilización del lenguaje y uso de vocabulario técnico especializado.
- Glosario de términos en otros idiomas.

Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales:

- Preparación de la negociación internacional:
 - Factores que condicionan la oferta o la demanda de productos o la prestación de servicios.
 - Programación de las etapas del proceso de negociación.
- El margen de la negociación.
- Desarrollo de la negociación internacional:
 - Técnicas de negociación internacional.
 - Elementos culturales y estilos nacionales de negociación comercial en diferentes países: anglosajón, francés, alemán, nipón, chino, norteamericano, hispanoamericano, árabe, otros.

- Etapas del proceso de negociación:
 - Toma de contacto.
 - Preparación.
 - Encuentro.
 - Intercambio de propuestas y concesiones.
 - Cierre.
- Consolidación de la negociación internacional.
- Factores de éxito en una negociación internacional.
- Utilización de procesadores de texto y manejo de programas de presentaciones gráficas.

Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional:

- Regulación de la compraventa internacional.
- Instrumentos de armonización: Lex Mercatum.
- Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
- Los incoterms:
 - Concepto y utilidad.
 - Categorías.
 - Condiciones y obligaciones de cada uno.
- El arbitraje internacional:
 - Concepto, características y procedimiento.
 - Cláusulas.

Elaboración de contratos internacionales:

- El contrato de compraventa internacional. Concepto y elementos. Estructura. Modalidades.
- Los contratos de intermediación comercial. Concepto y elementos.
- Los contratos de cooperación empresarial. Tipos y características de cada uno.
- El contrato de suministro. Concepto y elementos.
- Los contratos de prestación de servicios y resultado. Concepto y elementos.
- Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales. Características reguladoras.
- Usos habituales en los modelos de contratación internacional.

Planificación del desarrollo y control de los acuerdos contractuales internacionales:

- Organización de operaciones de compraventa internacional.
- Técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas.
- Técnicas de motivación de agentes comerciales, distribuidores y proveedores internacionales.
- Ratios de control de operaciones internacionales.
- Control de calidad de operaciones internacionales.
- Sistemas de información y control de incidencias en operaciones de control internacional.

Módulo profesional 12: Sistema de información de mercados (código: 0822)

Contenidos (duración: 80 horas)

Análisis de las variables del mercado y del entorno de la empresa u organización:

- El mercado. Elementos que lo conforman. Funcionamiento.
- Estructura del mercado: mercado actual y mercado potencial.
- Límites del mercado.
- Clasificación de los mercados atendiendo a distintos criterios.
- Variables no controlables del sistema comercial: el mercado y el entorno. Microentorno y macroentorno
- Análisis de las variables del macroentorno. Elementos propios del macroentorno internacional.
- Análisis de los factores del microentorno. Elementos del microentorno propios del comercio internacional: el cliente internacional, los intermediarios en el comercio internacional y otros elementos del microentorno internacional.
- Instituciones nacionales e internacionales que influyen en los mercados.
- Estudio de las necesidades y del comportamiento del consumidor.

- El proceso de compra del consumidor. Fases y variables que intervienen.
- El proceso de compra del comprador industrial. Fases y variables que intervienen.
- Segmentación de mercados: objetivos y criterios de segmentación. La segmentación internacional.
- Aplicación de la segmentación en el diseño de estrategias comerciales.
- El posicionamiento del producto y de la empresa en el mercado.

Configuración de un sistema de información de marketing (SIM):

- La necesidad de información para la toma de decisiones en la empresa.
- Tipos de información: según su naturaleza, su origen y su disponibilidad.
- El sistema de información de marketing (SIM). Características y finalidad.
- Estructura del SIM. Subsistemas que lo integran y tipos de datos.
- La investigación comercial. Concepto y finalidad.
- Aplicaciones de la investigación comercial.
- El proceso metodológico de la investigación comercial. Fases del proceso.
- Aspectos éticos de la investigación comercial. El código CCI/ESOMAR.
- Asociaciones profesionales nacionales e internacionales en el ámbito del marketing, la investigación de mercados y los estudios de opinión.

Diseño de planes de trabajo para la obtención de información:

- Identificación y definición del problema u oportunidad para investigar.
- Determinación de los objetivos de la investigación.
- Tipos investigación: estudios exploratorios, descriptivos y experimentales.
- Diseño y elaboración del plan de la investigación comercial. Características específicas de la investigación comercial de mercados internacionales.
- Presupuesto y costes de la investigación comercial.
- Fuentes de información: internas y externas, primarias y secundarias.
- Métodos y técnicas de obtención de información secundaria. Fuentes de información secundaria para mercados internacionales.
- Métodos y técnicas de obtención de información primaria.
- Técnicas de investigación cualitativa: entrevista en profundidad, dinámica de grupos, observación y otras.
- Técnicas de investigación cuantitativa: encuestas, paneles (de consumidores, de detallistas y de audiencias), observación y experimentación.
- El cuestionario. Metodología para su diseño.
- Elementos y estructura del cuestionario:
 - Normas a seguir en la redacción de los ítems.
 - Tipos de preguntas: según el formato de respuesta (abiertas, cerradas y mixtas) y según la información facilitada (introductorias, filtro, de control y de clasificación).
 - Tipos de escalas: escalas no métricas (nominales y ordinales), escalas métricas (intervalo y ratio) y escalas múltiples (Likert y de diferencial semántico).
 - Estructura y secuencia del cuestionario.

Determinación de las características y tamaño de la muestra:

- Conceptos básicos de muestreo: población, universo, marco muestral, unidades muestrales y muestra.
- Muestreos aleatorios o probabilísticos: aleatorio simple, sistemático, estratificado, por conglomerados, por áreas y por ruta aleatoria.
- Muestreos no probabilísticos: de conveniencia, por juicios, por cuotas y bola de nieve.
- Errores muestrales y no muestrales.
- Factores que influyen en el tamaño de la muestra. Error de muestreo y nivel de confianza.
- Cálculo del tamaño de la muestra.
- Técnicas de inferencia estadística:
 - Cálculo del error de muestreo.
 - Técnicas de análisis probabilístico. Estimación puntual y por intervalos.
 - Contraste de hipótesis.

El trabajo de campo en la investigación de mercados internacionales:

- Elaboración del plan de trabajo de campo. Fases del proceso.
- Determinación del tiempo y los recursos materiales y humanos necesarios para el trabajo de campo, en función del medio y tipo de encuesta (PAPI, CAPI, CATI y CAWI).
- Programación del trabajo de campo.
- Organización del trabajo de campo:
 - Determinación de la metodología de recogida de información más apropiada para el país estudiado.
 - Colaboración con las organizaciones involucradas en la investigación en el país objeto de estudio.
 - Traducción del cuestionario.
- Elaboración de la hoja de ruta de cada entrevistador.
- Interpretación del cuestionario para detectar posibles errores con relación a la estructura y conexión entre las preguntas, y establecimiento de las oportunas medidas correctoras de las desviaciones.

Realización del tratamiento y análisis de los datos:

- Organización y tabulación de datos. Representación gráfica de los datos.
- Análisis univariable, bivariable y multivariable de datos.
- Técnicas de análisis univariable y bivariable:
 - Medidas de posición o tendencia central (media, mediana y moda).
 - Medidas de dispersión (varianza y desviación típica, recorridos y rango).
 - Medidas de forma de la distribución (asimetría y kurtosis).
- Técnicas de análisis multivariable. Regresión lineal y correlación simple. Ajuste de curvas.
- Números índices.
- Series temporales. Estimación de tendencias.
- Aplicaciones informáticas para el tratamiento y análisis de la información: hojas de cálculo y bases de datos.
- Elaboración de informes comerciales con los resultados del análisis y las conclusiones de la investigación y estudio estadístico de los datos. Presentación del informe comercial. Utilización de aplicaciones informáticas para la elaboración y presentación del informe.

ANEXO II

ORGANIZACIÓN ACADÉMICA Y DISTRIBUCIÓN HORARIA SEMANAL

Familia profesional: Comercio y Marketing						
Ciclo Formativo: COMERCIO INTERNACIONAL						
Grado: Superior		Duración: 2.000 horas			Código: COMS04	
MÓDULOS PROFESIONALES			CENTRO EDUCATIVO	CENTRO DE TRABAJO		
Clave	Denominación	Duración del currículo (horas)	Curso 1.º 1.º-2.º-3.º trimestres (horas semanales)	CURSO 2.º		
				2 trimestres (horas semanales)	1 trimestre (horas)	
01	Formación y orientación laboral	90	3			
02	Gestión administrativa del comercio internacional	210	6			
03	Gestión económica y financiera de la empresa	210	6			
04	Inglés	160	5			
05	Logística de almacenamiento	120	4			
06	Transporte internacional de mercancías	210	6			
07	Comercio digital internacional	55		3		
08	Financiación internacional	120		6		
09	Marketing internacional	145		7		
10	Medios de pago internacionales	100		5		
11	Negociación internacional	100		5		
12	Sistema de información de mercados	80		4		
13	Proyecto de comercio internacional	30			30	
14	Formación en centros de trabajo	370			370	
HORAS TOTALES		2.000	30	30	400	

(03/29.039/12)