

# TÉCNICOS EN COMERCIO EXTERIOR

## 1. MISIÓN Y FUNCIONES


**MISIÓN** Los técnicos en comercio exterior tienen y aplican un profundo conocimiento de los bienes de importación y exportación, incluidos el despacho de aduanas y la documentación.

Declaran mercancías que cruzan la frontera, informan a los clientes sobre aduanas y asesoran sobre cuestiones relacionadas con la legislación aduanera. Preparan los documentos necesarios y se aseguran de que sean entregados a la aduana. Verifican y tramitan los impuestos y se aseguran de que los pagos del IVA se realicen según corresponda.

### **FUNCIONES**

Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional.

Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.

Poder comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.

Poder comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.

Obtener y elaborar informes para el sistema de información de mercados.

## 2. COMPETENCIAS

### COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

#### CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

##### TRANSECTORIAL

- Aplicar estrategias de exportación
- Aplicar la gestión de conflictos
- Aplicar la logística multimodal
- Crear soluciones para problemas
- Cumplir plazos
- Evaluar los presupuestos de los transportistas potenciales
- Hablar idiomas
- Preparar la documentación comercial para las exportaciones e importaciones
- Presentar reclamaciones a las compañías de seguro
- Realizar tareas administrativas
- Tener competencias informáticas

##### ESPECÍFICA DEL SECTOR

- Aplicar estrategias de importación
- Fomentar un acercamiento entre personas de diferentes culturas
- Garantizar el cumplimiento de los requisitos de aduanas
- Gestionar las licencias de importaciones y exportaciones
- Mantener una buena comunicación con los agentes de transporte
- Ocuparse de los transportistas
- Planificar las operaciones de transporte
- Supervisar el envío de mercancías
- Específicas de la ocupación
- Organizar inspecciones de aduanas
- Organizar la documentación de aduanas
- Solicitar devoluciones

#### CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

##### TRANSECTORIAL

- Aplicar la normativa sobre la venta de bebidas alcohólicas
- Respetar el código de conducta ética empresarial

##### ESPECÍFICA DEL SECTOR

- Comunicarse con los clientes
- Exportar materias primas

- Importar materias primas
- Inspeccionar las instalaciones de fabricación
- Transectoriales
- Preparar informes sobre asuntos de trabajo
- Realizar estudios de mercado

## CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Ley del impuesto sobre el valor añadido	Normativa internacional en materia de importación y exportación
Normas internacionales relativas a las transacciones comerciales	Normativa sobre embargos

## CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

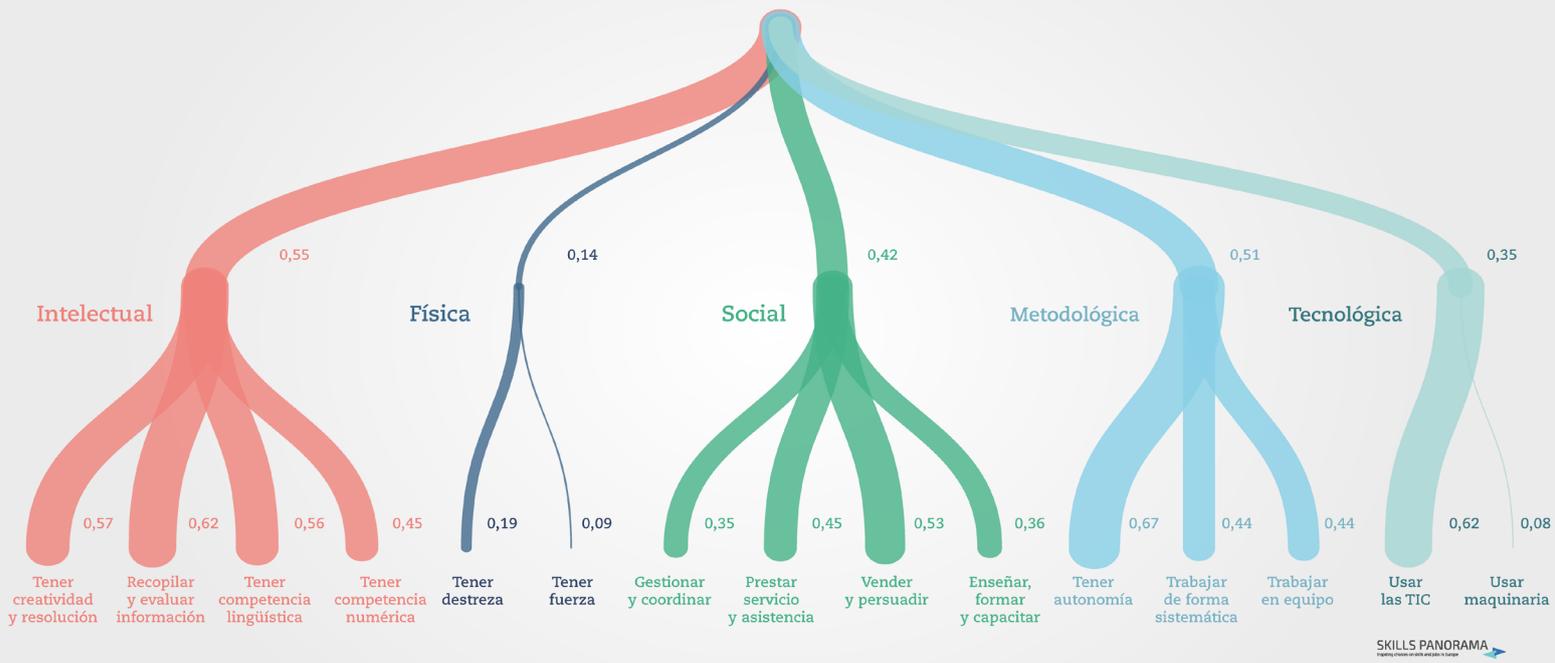
Artículos de cuero y piel	productos químicos peligrosos
Artículos de joyería y relojería	Normativa relativa a las exportaciones de bienes de doble uso
Artículos para el hogar	Normativa sobre el transporte internacional
Azúcar, chocolate y productos de confitería	Principios de comunicación
Café, té, cacao y especias	Principios del control de las exportaciones
Carne y productos cárnicos	Principios del trabajo en equipo
Cristalería	Principios generales de la legislación alimentaria
Desperdicios y desechos	Productos cosméticos y de perfumería
Equipamiento informático	Productos de animales vivos
Equipo de oficina	Productos de construcción
Equipos agrícolas	Productos de ferretería, fontanería y calefacción
Equipos electrónicos y de telecomunicaciones	Productos de fruta y verdura
Especialización en bebidas	Productos de madera
Especificaciones de software de las tecnologías de la información y de las comunicaciones	Productos de maquinaria
Flores y productos vegetales	Productos de maquinaria de la industria textil
Herramientas industriales	Productos de maquinaria para la minería, la construcción y la ingeniería civil
Industria de alimentación y bebidas	Productos de pescado, crustáceos y moluscos
Industria de la confección	Productos de ropa y calzado
Industria del calzado	Productos del tabaco
Materias primas agrícolas, semillas y productos para la alimentación animal	Productos electrodomésticos
Medidas de protección contra la introducción de organismos	Productos farmacéuticos
Mobiliario de oficina	Productos lácteos y de aceite comestible
Muebles, alfombras y aparatos de iluminación	Productos metálicos y minerales
Máquinas herramientas	Productos químicos
Normas de higiene alimentaria	Productos textiles, productos textiles semiacabados y materias primas
Normas internacionales relativas a la manipulación de mercancías	Reglamentación sobre sustancias
Normas zoonosanitarias aplicables a la distribución de los productos de origen animal	Sistemas multimedia
Normativa nacional sobre la manipulación de cargas	Tipos de aeronaves
Normativa relativa a la exportación e importación de	Tipos de buques de navegación marítima
	Tipos de granos de café

## COMPETENCIAS TRANSVERSALES

[Eurofound](#) indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para el grupo ocupacional “**técnicos de oficina**”.

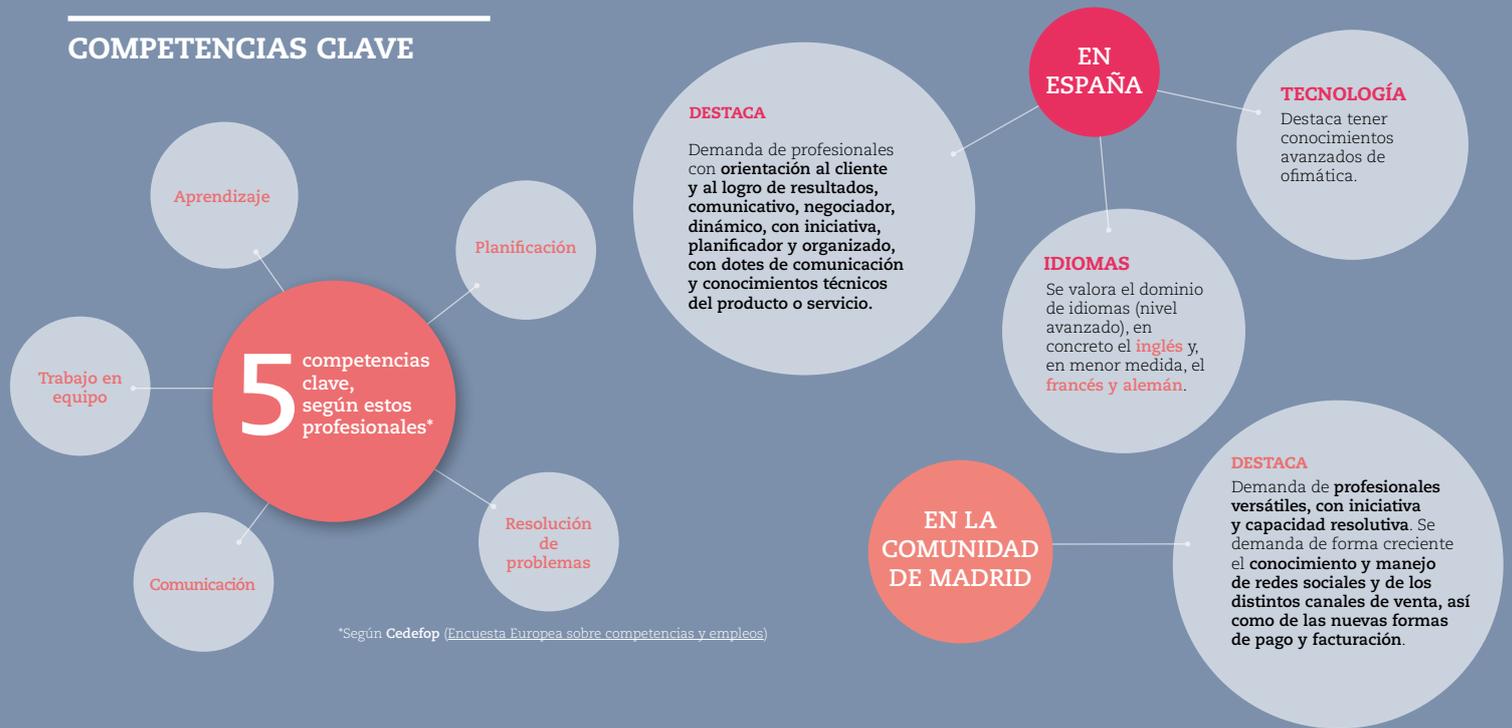
Destacan las competencias **intelectuales** y **metodológicas**.

Las competencias más importantes son: **tener autonomía, recopilar y evaluar información, usar las TIC, tener creatividad y resolución, tener competencias lingüísticas y vender y persuadir.**



SKILLS PANORAMA

### COMPETENCIAS CLAVE



## 3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



### CUALIFICACIÓN

#### NIVEL 3

COM086\_3 GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

COM316\_3 MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL



### FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Certificado de profesionalidad

COM0210 GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Certificado de profesionalidad

COMM0110 MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNA-CIONAL



## FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA



## FORMACIÓN UNIVERSITARIA

### FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Técnico superior en Comercio internacional



### OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Se valora como otra formación complementaria:

- Manejo de agenda electrónica y terminales de punto de venta (TPV)
- Técnicas de ventas
- Aplicaciones informáticas de gestión con clientes/as (CRM)
- Ofimática
- Conocimientos de: Estrategia comercial y planes de venta, gestión de ventas, logística comercial, entorno comercial, documentación propia de venta, promoción y merchandising, situación del mercado, etc
- Inglés comercial



PROFESIÓN REGULADA: **NO**

## REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

### FORMACIÓN

Se requiere como mínimo bachillerato o equivalente.

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia requerida de dos años.

## 4. CONDICIONES DE TRABAJO



### RELACIÓN LABORAL

La contratación puede ser indefinida o temporal.



### JORNADA LABORAL

Predomina la jornada completa.



### RETRIBUCIÓN

Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 35 (representantes, agentes comerciales y afines) en el Estado Español es 28.600 euros, oscilando entre 10.700 (percentil 10) y 51.300 (percentil 90).



### UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

Este profesional se ubica en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa bajo la supervisión de un superior, o bien en empresas, organismos públicos u otras organizaciones que realizan funciones intermediarias del comercio internacional.

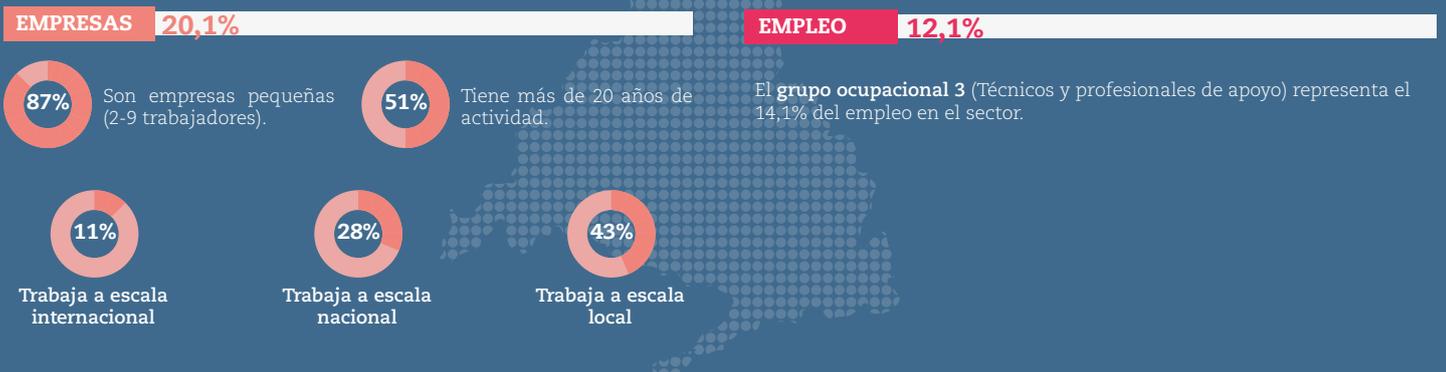
La vía de promoción más común es mediante la asunción de mayores responsabilidades y la gestión de equipos de trabajo (jefe de ventas, coordinador logístico...) o especialización en la venta (vendedor técnico).

## 5. CONTEXTO

### INFORMACIÓN SECTORIAL



El sector de la Comercio tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid:



### MERCADO DE TRABAJO

El **grupo ocupacional 3** (Técnicos y profesionales de apoyo) cuenta con **449.800 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 44% son mujeres. La ocupación en este grupo sigue una **tendencia decreciente desde 2017**.

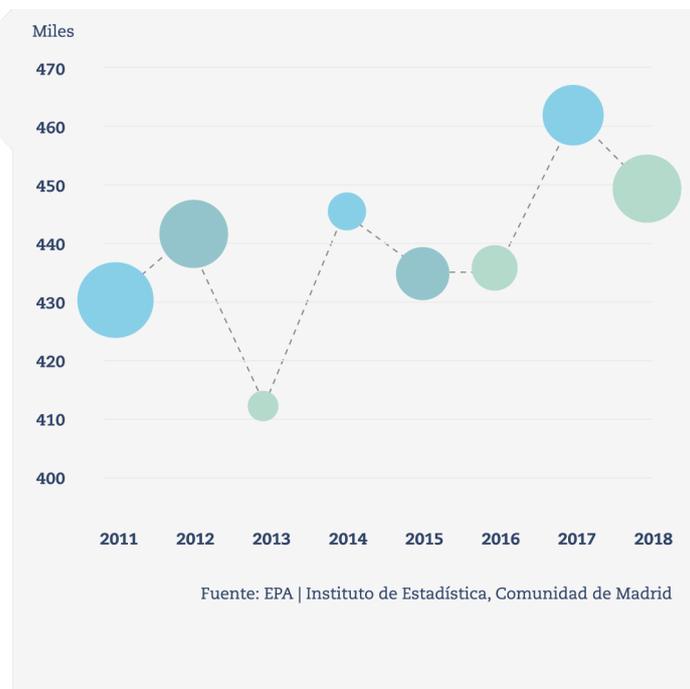
En 2018 **449.800 personas trabajadoras · 44% mujeres**



La **ocupación 3522** (Agentes de compra) representa **menos del 0,5% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017).

El **perfil de la persona contratada** es hombre, por debajo de los 45 años, con enseñanza secundaria o estudios universitarios. Una persona de cada diez es de nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).



## PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



En términos de **ocupación**, todo este conjunto de tendencias sectoriales tiene un gran impacto en las funciones y competencias de los técnicos en comercio exterior. El auge de la compra online hace cada vez más necesarias

las competencias en venta electrónica, vía **redes sociales u otras plataformas digitales, conocimientos de normativa** (de regulaciones de exportación e importación) **y de logística** (opciones de envíos y planificación de envíos y/o entregas).

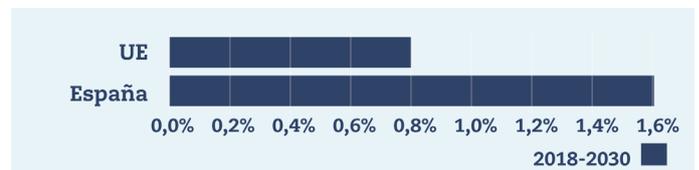
## PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

**Cedefop** realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

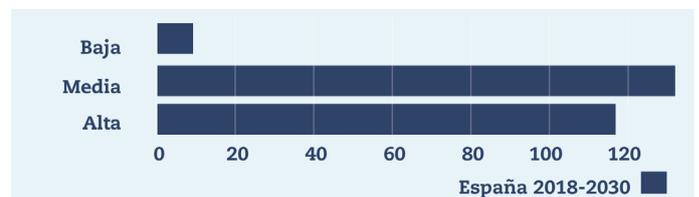
La proyección del grupo ocupacional “**técnicos de la empresa y de la administración**” muestra un incremento de empleo del 1,6%, mayor al de la Unión Europea (en torno al 0,8%).

Se prevé una **creación de alrededor de 255.000 empleos**. Esta creación de empleo beneficiará a personas con nivel de cualificación medio.

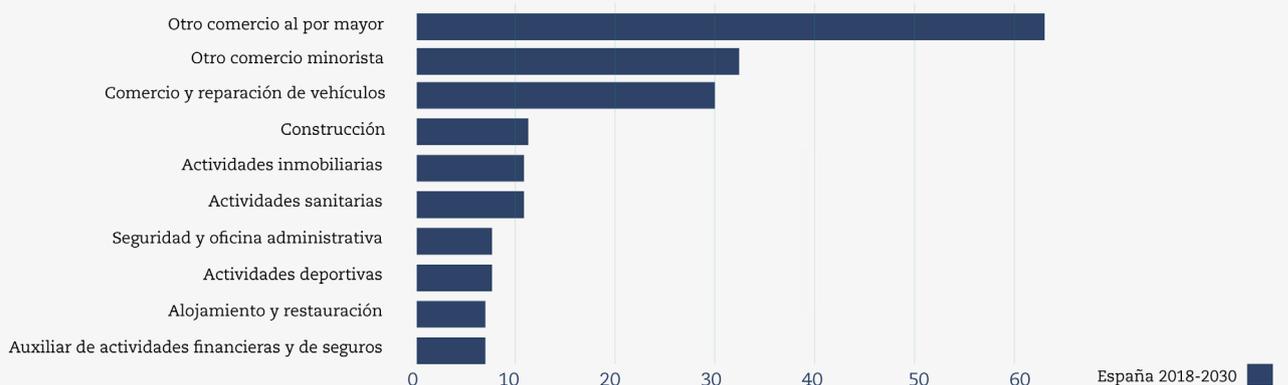
Además, se estima que en este período se **reemplazarán 728.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos. Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **comercio al por mayor y el comercio al por menor**, entre otros.



Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (%). Ocupación: Técnicos de la empresa y de la administración. Período: desde 2018 hasta 2030.

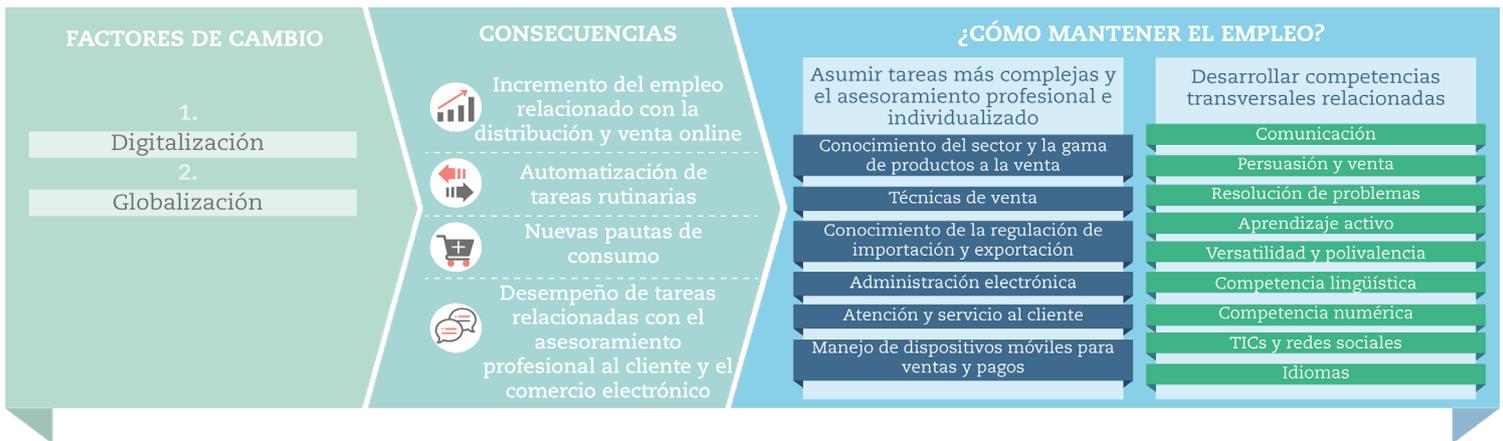


Fuente: Cedefop. Crecimiento del empleo (miles) por nivel de cualificación. Ocupación: Técnicos de la empresa y de la administración. Período: desde 2018 hasta 2030.



Fuente: Cedefop. Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) en España. Ocupación: Técnicos de la empresa y de la administración. Período: desde 2018 hasta 2030.

## TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Las competencias demandadas están en un proceso de cambio considerable en los últimos años debido fundamentalmente a la digitalización. Una digitalización que ha significado un **cambio tecnológico** y ha impulsado el **comercio electrónico**. La mayor **diversificación, especialización y sofisticación de la gama de productos a la venta** y la exigencia del consumidor de recibir una **atención cada vez más individualizada** son otros de los factores de cambio que se están produciendo. Estos cambios se ven **acelerados en un contexto de globalización de los mercados**, espacio donde operan de forma especial estos profesionales. Dichos factores van a continuar remodelando las competencias, funciones y tareas de los profesionales a medio plazo.

La diversificación de los productos a la venta y un nuevo perfil del consumidor, más exigente y sofisticado, va a requerir que los profesionales tengan un **buen conocimiento de los productos** y, de esta manera, poder dar una **atención y servicio al cliente profesional e individualizado**, antes, durante y después de la venta. Este requisito en el caso de los técnicos en comercio exterior demanda tener un **buen dominio de inglés** (tanto oral como escrito) y cada vez más

se valorará tener un segundo idioma (francés, alemán.).

El crecimiento del comercio electrónico va a exigir un **aumento de profesionales que dominen las TIC, redes sociales y técnicas de comercio electrónico** para poder atender adecuadamente a un consumidor que espera recibir una atención personalizada. Para ello se requiere dominio a nivel usuario de TIC, redes sociales y dispositivos electrónicos portátiles y son necesarias **competencias sociales** relacionadas con la comunicación, la persuasión, la empatía y la buena educación para generar confianza y resolver cualquier. Para ello, la **competencia lingüística** (tanto oral como escrita) es relevante. También la **competencia numérica**, necesaria para agilizar tanto el proceso de venta como los registros de ventas y existencias. Finalmente, se requiere **versatilidad**, para trabajar de forma simultánea en diversos canales (presencial, web, correo electrónico, distintas redes sociales).

Además del dominio de idiomas, para acceder al mercado internacional hace falta una actualización sobre los mercados nacionales, los marcos regulatorios de la importación y exportación y el **dominio de la administración electrónica**.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

<b>OCUPACIÓN</b>	<b>CÓDIGO SISPE</b>
Técnicos en comercio exterior	35221023
<b>SECTOR</b>	<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>
Comercio	Comercio y marketing
<b>CNAE</b>	
Está presente en todos los sectores productivos	
<b>OCUPACIONES SISPE AFINES</b>	
<b>35311029</b> Gestores de aduanas	<b>35311010</b> Agentes de aduanas, en general

**OTRAS OCUPACIONES AFINES**

Agente comercial internacional  
Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales  
Técnico/a en administración del comercio internacional

Técnico/a de marketing internacional  
Técnico/a de operaciones exteriores (entidades financieras/seguros)  
Técnico/a de venta internacional.

**CNO-11**

3522 Agentes de compras

**CIUO-08**

3323 Agentes de compras

**OCUPACIONES ESCO AFINES**

Correspondencia exacta

Especialista en importación y exportación