



# **PROGRAMA FORMATIVO**

Técnico de Comercio Exterior

## DATOS GENERALES DEL CURSO

1. **Familia Profesional:** COMERCIO Y MARKETING

**Área Profesional:** SIN ÁREA DEFINIDA

2. **Denominación del curso:** TÉCNICO DE COMERCIO EXTERIOR

3. **Código:** **COMX01** (antiguo CCXX01)

4. **Curso:** ESPECÍFICO

### 5. **Objetivo general:**

Adquisición de conocimientos específicos con la integración de las disciplinas que afectan al área de comercio internacional en la empresa, capacitando a los alumnos para afrontar las responsabilidades relativas a dicho departamento.

### 6. **Requisitos del profesorado:**

6.1. Nivel académico:

Titulación universitaria o, en su defecto, capacitación profesional equivalente en la ocupación relacionada con el curso.

6.2. Experiencia profesional:

Deberá tener cinco años de experiencia en la ocupación.

6.3. Nivel pedagógico:

Formación metodológica o experiencia docente.

### 7. **Requisitos de acceso del alumno:**

7.1. Nivel académico o de conocimientos generales:

- Titulado medio o superior.

7.2. Nivel profesional o técnico:

No se requiere experiencia previa profesional o laboral en la actividad.

7.3. Condiciones físicas:

Ausencia de limitaciones físicas que impidan el desarrollo normal de la actividad del curso.

### 8. **Número de alumnos:**

15 alumnos.

## 9. Relación secuencial de bloques de módulos formativos:

- La empresa y su departamento de comercio internacional
- Inversiones, control de cambios y contratación internacional
- Técnicas e instrumentos del comercio exterior
- Financiación y modalidades de pago y cobro en el comercio internacional
- El IVA en el comercio internacional
- Marketing internacional
- El transporte en las transacciones comerciales internacionales
- Técnicas de búsqueda de empleo.

## 10. Duración:

Prácticas .....	120
Conocimientos profesionales.....	170
Evaluaciones.....	10
 Total .....	 300 horas

## 11. Instalaciones:

### 11.1. Aula de clases teóricas:

- Aula equipada con mobiliario docente para 15 plazas de adultos y para el profesor, además de los elementos auxiliares necesarios.
- Superficie: 3 metros cuadrados por alumno.

### 11.2. Instalaciones para prácticas:

- Aula de informática 10 ordenadores con windows 95 o superior y oficina equipada (teléfono, fax, acceso a Internet, correo electrónico, conexión a bases de datos, documentación variada sobre comercio exterior).

### 11.3. Otras instalaciones:

- El centro deberá disponer de un espacio mínimo de 50 metros cuadrados para despachos de dirección, sala de profesores y actividades de coordinación así como aseos y servicios higiénico-sanitarios en numero adecuado a la capacidad del centro. Deberá reunir también las condiciones higiénicas, acústicas, de habilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente y disponer de licencia municipal de apertura como centro de formación.

## 12. Equipo y material:

### 12.1. Equipo:

- 2 Equipos de video completo
  - Video VHS y monitor 25"
  - Video VHS y proyector de video
- 1 pizarra
- 1 proyector de transparencias y pantalla
- 1 pantalla LCD para presentaciones de ordenador a gran escala
- 1 papelógrafo

#### 12.2. Herramientas y utillaje:

- Herramientas y utillaje necesarios, y en cantidad suficiente, para el seguimiento y realización de las prácticas por los alumnos de forma simultánea.

#### 12.3. Material de consumo:

Materiales en cantidad y calidad suficiente para el correcto seguimiento del curso y realización de las prácticas.

#### 12.4. Material didáctico:

A los alumnos se les entregará el manual titulado Curso de Especialistas de Comercio Exterior, editado por el Consejo Superior de Cámaras y el Instituto Español de Comercio Exterior, diseñado especialmente para este curso. Ejercicios y casos prácticos, sobre operaciones reales y actuales, referidos por áreas de enseñanza y generales, sobre operaciones completas.

#### 12.5. Elementos de protección

Medios necesarios de seguridad e higiene en el trabajo para la realización de las prácticas, observándose las normas legales al respecto.

### **13. Inclusión de nuevas tecnologías:**

- Fax
- Correo electrónico
- Acceso a Internet
- Acceso a bases de datos on-line.

## DATOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

### 14. Denominación del módulo:

LA EMPRESA Y SU DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL.

### 15. Objetivo del módulo:

Justificación del área de comercio exterior dentro de una empresa con vocación exportadora. Análisis de las implicaciones en el organigrama de empresa.

### 16. Duración del módulo:

25 horas.

### 17. Contenidos formativos del módulo:

#### A) Prácticas

- Proyectos de curso y presentación de los proyectos.
- Diagnostico y preparación de la empresa en el ámbito internacional. Recursos.
- Objetivo del caso:
  - Se pretende llegar a conocer cuales son los recursos con los que cuenta la empresa antes de realizar acciones de comercio internacional y en caso de detectar deficiencias, como solventarlas utilizando medios internos de la empresa y externos del mercado.
  - Con este caso práctico conseguiremos crear una estructura de departamento exterior; localizar los recursos económicos que le puedan hacer falta; internacionalizar sus productos e imagen corporativa: desarrollar su producción para atender a un aumento de la demanda internacional y desarrollar I + D para ofrecer calidad y competir en mercados desarrollados.

#### B) Contenidos teóricos

- Introducción al comercio internacional
- Análisis de la empresa. La decisión de exportar
- La organización de la empresa ante el comercio exterior
- El departamento de marketing internacional y su relación con el resto de la organización.
  - La estructura organizativa funcional
  - La estructura organizativa por productos
  - La estructura organizativa por mercados
- Evolución de la estructura de la empresa
- El departamento de marketing internacional
- Formas de afrontar el comercio exterior
- Grado de internacionalización de la empresa exportadora española.

#### **14. Denominación del módulo:**

INVERSIONES, CONTROL DE CAMBIOS Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

#### **15. Objetivo del módulo:**

Profundizar en la normativa Administrativa que regula las inversiones en España y en el extranjero. Identificación de las modalidades contractuales en la práctica del comercio internacional.

#### **16. Duración del módulo:**

45 horas.

#### **17. Contenidos formativos del módulo:**

A) Contenidos teóricos-prácticos

- Situación actual del control de cambios en España
- Inversiones extranjeras en España
  - Normativa general y fuentes estadísticas
  - Características generales de la normativa sobre inversiones extranjeras
  - Sujetos de la inversión
  - Objeto de la inversión
  - Medios de aportación
  - Formas de inversión
    - Inversiones directas
      - Concepto
      - Régimen aplicable
      - Obligaciones y derechos del inversor extranjero
    - Inversiones de cartera
      - Concepto
      - Régimen aplicable
      - Obligaciones y derechos del inversor extranjero
    - Inversión en bienes inmuebles
      - Concepto
      - Régimen aplicable
      - Obligaciones y derechos del inversor extranjero
    - Otras formas de inversión
      - Concepto
      - Régimen aplicable
      - Obligaciones y derechos del inversor extranjero
- Inversiones españolas en el exterior
  - Introducción
  - Características de la normativa aplicable
    - Carácter de erga omnes
    - Eliminación de gran parte de las restricciones y controles administrativos previos
    - Creación de un registro de inversiones
  - Sujetos de la inversión española en el exterior
  - Medios de aportación

- Formas de inversión
  - Inversiones directas
    - Concepto
    - Régimen aplicable
    - Obligaciones y derechos del titular
  - Inversiones de cartera
    - Concepto
    - Régimen aplicable
    - Obligaciones y derechos del titular
  - inversión en inmuebles
    - Concepto
    - Régimen aplicable
    - Obligaciones y derechos del titular
  - Otras formas de inversión
    - Concepto
    - Régimen aplicable
    - Obligaciones y derechos del titular
- Instrumentos de apoyo a la inversión española en el exterior
  - Introducción
  - Medidas fiscales
    - Deducción por actividades ligadas a la exportación
    - Doble imposición internacional
    - Convenios de doble imposición
  - Instrumentos financieros
    - Instrumentos bilaterales
    - Línea de financiación para el desarrollo de proyectos de inversión y establecimiento de redes comerciales en el extranjero
    - La Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES)
  - Instrumentos multilaterales
    - Instrumentos de la Unión Europea
    - El Banco Europeo de Inversiones (BEI)
    - El Centro para el Desarrollo Industrial (CDI)
    - La Corporación Financiera Internacional (CFI) del Grupo Banco Mundial
    - La Corporación Interamericana de Inversiones (CII)
    - El Banco Africano de Desarrollo (BafD). Unidad para el Desarrollo del Sector Privado
    - El Banco Asiático de Desarrollo (BasD)
    - El Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD)
  - Instrumentos de garantías
  - Bilaterales
    - Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRIS)
    - Póliza de Inversiones de CESCE
  - Multilaterales: El Organismo Multilateral de garantías de Inversiones
  - Otros instrumentos de apoyo e información
  - Conclusiones.
- Contratación Internacional
  - Introducción
  - Concepto y características
  - Requisitos básicos de todo contrato

- Forma
- Contenido
- Consentimiento
- Cumplimiento del contrato
- Plazo de cumplimiento y mora
- Prescripción y caducidad de las obligaciones mercantiles
- Tipología contractual
- Aspectos fiscales de la contratación internacional
  - El impuesto sobre el valor añadido (IVA)
  - El impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados
- Bibliografía
- Factores de riesgo más frecuentes en las transacciones comerciales internacionales
- El contrato de compraventa
- Concepto
- Contenido
  - Obligaciones del vendedor
  - Obligaciones del comprador
- La transmisión de los riesgos
- Incumplimiento del contrato
  - Incumplimiento de la obligación de entrega
  - Incumplimiento de la obligación de pago del precio
  - Incumplimiento de la obligación de recibir las mercancías
  - Aspectos fiscales
  - Los incoterms
  - Concepto
  - Finalidad
  - Clases de Incoterms
  - Conclusión
- Los contratos de intermediación comercial:
- Características generales
- Delimitación de los contratos de comisión, agencia y corretaje
- Contrato de mediación o corretaje
- Concepto
- Aspectos fiscales
- Contrato de representación
- Contrato de agencia
- Contrato de comisión
- Contrato de distribución
- Los contratos de transferencia de tecnología
- Los contratos de exportación de plantas llave en mano
- Los contratos de arrendamiento financiero (leasing)
- Los contratos de factoring
- El contrato de franquicia
- Incumplimiento de las obligaciones y resolución de los conflictos
  - Casos más frecuentes de incumplimiento
  - Vías de prevención y resolución de conflictos
  - El arbitraje comercial
    - Concepto de arbitraje



- Naturaleza comercial
- Ventajas del arbitraje comercial internacional
- El convenio arbitral
- Tratados ratificados por España sobre ejecución de sentencias
- Judiciales en materia civil y mercantil
- Principales Cortes de Arbitraje
- De carácter nacional
- De carácter internacional
- Casos prácticos de contratos más usuales
  - Contrato mercantil de agencia
  - Contrato de mediación comercial: comisión
  - Contrato de distribución exclusiva
  - Contrato de transferencia de tecnología
  - Contrato de exportación de plantas llave en mano
  - Contrato de leasing mobiliario
  - Contrato de leasing inmobiliario
  - Contrato de factoring
  - Contrato mercantil de franquicia
- Caso Práctico:
  - Análisis e interpretación de la Ley de inversiones de diferentes mercados internacionales y desarrollo de un contrato de compraventa, basado en una operación real realizada en el mismo año de impartición
- Objetivo del caso:
  - Los objetivos son dos:
    - El primero es enseñar al alumno mediante la lectura y análisis de diferentes leyes de inversiones, cuales son los requisitos legales exigidos por esos países para poder operar en ellos y como cumplirlos.
    - El segundo, es que el asistente al curso, logre desarrollar un contrato de compraventa internacional en el cual plasme todos los acuerdos de una negociación (basado en una operación real. Si la operación sobre la cual se desarrolle el caso permitiera desarrollar un contrato mercantil internacional, este se llevaría a término.

#### **14. Denominación del módulo:**

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DEL COMERCIO EXTERIOR.

#### **15. Objetivo del módulo:**

Estudio de las instituciones internacionales que regulan y operan en el comercio internacional. Analizar las variables económicas relativas al comercio internacional.

#### **16. Duración del módulo:**

45 Horas.

#### **17. Contenidos formativos del módulo**

##### A) Contenidos Teóricos-Prácticas

- Teoría y práctica del comercio internacional
  - Introducción
  - La teoría del comercio internacional. La ventaja comparativa
  - La relación real de intercambio
  - Libremercado y proteccionismo
  - Los efectos del comercio internacional
- La balanza de pagos
  - Concepto
  - Presentación de la balanza
  - Metodología
  - Estructura de la balanza
  - Algunas anotaciones particulares
  - El equilibrio y desequilibrio de la balanza
  - Movimientos autónomos y acomodaticios
  - Valoración
- La cooperación internacional. El Fondo Monetario Internacional
  - Antecedentes
  - Objetivos y funciones
    - Los tipos de cambio fijos
    - Los problemas del sistema: Las devaluaciones, la asimetría, el dólar
  - Los recursos del fondo. Las cuotas y el acceso a la financiación
    - Las cuotas
    - El acceso a los recursos
  - La condicionalidad.
    - El Derecho Especial de Giro
    - Una valoración del FMI
- Las negociaciones comerciales multilaterales. El GATT. La OMC
  - El nacimiento del OMC
  - Principios y objetivos fundamentales
    - La Ronda Uruguay
    - El comercio de servicios
    - Propiedad intelectual
    - Acceso al mercado

- Productos agropecuarios
  - Productos textiles
  - Productos industriales
- Otros acuerdos
- La Organización Mundial del Comercio
- Comercio Internacional y países en desarrollo. La UNCTAD
  - Origen y antecedentes
  - Organización de la UNCTAD
    - La conferencia
    - La Junta de Comercio y Desarrollo
    - Las Comisiones Permanentes
    - Grupos de Expertos
    - La Secretaría
  - Características de la UNCTAD
  - Temas principales
  - Productos básicos
  - Comercio internacional y Sistema de Preferencias Generalizadas
  - La VII UNCTAD
  - Conclusiones
- La Ayuda Oficial al Desarrollo. Los créditos FAD
  - Introducción
  - Objetivos y realidad
  - Tipos de AOD
  - Los créditos FAD
  - Funcionamiento y modalidades
  - Créditos mixtos y Consenso OCDE. El nuevo Consenso
- El Banco Mundial. Los bancos regionales de desarrollo
  - Introducción
  - El grupo del Banco Mundial
  - El BIRF
    - La intermediación financiera
    - Los préstamos de ajuste
    - La Asociación Internacional de Fomento (AIF)
    - La Cooperación Financiera Internacional (CFI)
    - El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)
  - El Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
  - El Fondo Multilateral de Inversiones
- La Unión Europea y sus programas de ayuda al desarrollo
  - Introducción
  - Funcionamiento
  - La cooperación con África y el Pacífico. El FED
  - La cooperación con América Latina y Asia (PVD/ALA)
  - Los Fondos Mediterráneos
  - El mecanismo ECIP
  - El programa PHARE
  - El programa TACIS
- El problema de la deuda externa de los países en desarrollo
  - Introducción

- Clasificación de la deuda
- Indicadores de la deuda externa
- Generación de la crisis
- Supuestos prácticos
  - Desarrollo de diversas operaciones de comercio internacional, tratadas desde el punto de vista documental: exportación. Importación. Expedición. Introducción. intermediación.
- Objetivo del caso:
  - El objetivo es enseñar al asistente al curso como se estructuran las operaciones de comercio internacional, de tal manera que pueda crear un archivo de seguimiento del cliente, de las operaciones llevadas a cabo y de una operación con todos los documentos, tanto para archivar en la empresa como para realizar un despacho de exportación o de importación. (Tanto en papel como en programas informáticos de comercio internacional)
  - Con este objetivo, el asistente sabrá cumplimentar los documentos más habituales de las operaciones de comercio internacional: Hoja de control de operaciones. Viabilidad legal administrativa. Escándalos. Facturas pro forma y comerciales. Ordenes de compra. Documentos bancarios, documentos de aduana como el DUA. Intrastat. Documento de transporte. Documento de seguro, etc.

#### **14. Denominación del módulo:**

FINANCIACIÓN Y MODALIDADES DE PAGO Y COBRO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

#### **15. Objetivo del módulo:**

Estudio de las implicaciones financieras de las operaciones de comercio exterior y su diferencia respecto a la financiación de las operaciones domésticas.

#### **16. Duración del módulo:**

45 Horas.

#### **17. Contenidos formativos del módulo:**

##### A) Contenidos Teóricos-Prácticas

- Operaciones en el mercado de divisas:
  - Concepto de divisa
  - La convertibilidad de las divisas
  - La convertibilidad de la peseta
  - Cuentas extranjeras en pesetas
  - Oferta y demanda de divisas en el mercado
  - Formación de los cambios
  - El riesgo de cambio y su cobertura
  - Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio
    - Seguro de cambio
      - Formación de los cambios forward
    - Opciones sobre divisas
      - Léxico del mercado de opciones
      - Diferencias básicas entre las opciones sobre divisas y el seguro de cambio
    - Futuros de divisas
    - Auto seguros
    - Comparación de los instrumentos de cobertura
    - Las cuentas en divisas como instrumento financiero y de cobertura
- Modalidades financieras de las operaciones de comercio exterior
  - Financiación de la importación: generalidades
    - Sujetos financiadores
    - Instrumentos mercantiles de financiación
    - Moneda de la financiación
    - Plazo de financiación
  - Financiación en pesetas de la importación
    - Facturación y financiación en pesetas
    - Facturación en divisas y financiación en pesetas
  - Financiación en divisas de la importación
    - Facturación en divisas y financiación en la propia divisa
    - Facturación en divisas y financiación en distinta divisa
    - Facturación en pesetas y financiación en divisas
    - Cuadro comparativo: financiación en divisas de la importación
  - Financiación de la exportación: generalidades

- Créditos de prefinanciación
- Créditos para la movilización del cobro aplazado
- Instrumentos mercantiles de la financiación
- Moneda de la financiación
- Financiación en pesetas de la exportación
  - Facturación y financiación en pesetas
  - Facturación en divisas y financiación en pesetas
    - Liquidación a cambio provisional
    - Liquidación mediante seguro de cambio
- Financiación en divisas de la exportación
  - Facturación y financiación en la misma divisa
  - Facturación en divisas y financiación en distinta divisa
    - Sin seguro de cambio
    - Con seguro de cambio
  - Facturación en pesetas y financiación en divisas
    - Sin seguro de cambio
    - Con seguro de cambio
- Prefinanciación de la exportación
  - Facturación y prefinanciación en pesetas
  - Facturación en pesetas y prefinanciación en divisas
  - Facturación en divisas y prefinanciación en pesetas
  - Facturación en divisas y prefinanciación en la propia divisa
  - Facturación en divisas y prefinanciación en distinta divisa
- Riesgos inherentes a la prefinanciación y financiación de exportaciones
  - Riesgos de prefinanciación
  - Riesgos a partir del embarque
- Préstamos financieros en divisas
  - Clases de prestamos según la divisa
  - Riesgo de cambio
  - Riesgo de tipo de interés
- Financiación de las operaciones triangulares
- Cobro de la venta antes del pago de la compra
- Cobro de la venta después del pago de la compra
- Caso practico: Cobertura del riesgo de cambio
- Caso practico: Financiación de importaciones
- Caso practico: Financiación de exportaciones
- Caso Práctico:
  - Negociación de la modalidad de cobro o pago y búsqueda del sistema de financiación más interesante para la operación.
- Objetivo del caso:
  - Se pretende que el asistente al curso sepa negociar con el banco la modalidad de cobro o pago elegida y pactada con el otro operador, de tal forma que sepa rellenar los documentos como: los cheques bancarios. Los formularios de las Remesas Documentarias. Los condicionados de los créditos Documentarios y sus aperturas, etc. Al mismo tiempo se analiza en el caso real, cual es el sistema de financiación más indicado para operar con: el operador de destino en función de la condición de entrega pactada; de la condición y forma del cobro y pago; de la divisa contratada y del país de destino.

#### **14. Denominación del módulo:**

EL IVA EN EL COMERCIO EXTERIOR

#### **15. Objetivo del módulo:**

Profundizar en el conocimiento del IVA en sus implicaciones en las operaciones comerciales internacionales.

#### **16. Duración del módulo:**

35 Horas.

#### **17. Contenidos formativos del módulo:**

##### A) Contenidos Teóricos-Prácticas

- Introducción
- Ámbito territorial del Impuesto sobre el Valor añadido
- Operaciones Intracomunitarias
  - Adquisiciones intracomunitarias de bienes (AICB)
  - Entregas intracomunitarias de bienes (EIB)
  - Ventas a distancia
  - Transporte intracomunitario de bienes, operaciones accesorias al transporte y servicios de mediación en las anteriores operaciones
- Exportaciones, operaciones asimiladas a exportaciones y operaciones relativas áreas exentas y regímenes económicos
  - Exportación de bienes
  - Servicios relacionados con las exportaciones
  - Operaciones asimiladas a las exportaciones
  - Exenciones relacionadas con áreas exentas
  - Exenciones relativas a los regímenes económicos
  - Devolución del IVA a los exportadores y otros operadores económicos en régimen comercial
  - Devolución a sujetos pasivos en recargo de equivalencia que hayan realizado devoluciones a exportadores en régimen de viajeros.
- Importaciones
  - Hecho imponible
  - Operaciones asimiladas a importaciones
  - Devengo
  - Base imponible
  - Exenciones
- Localización de las prestaciones de servicios
- Auto evaluación
- Caso Práctico:
  - Control fiscal de las operaciones de comercio exterior y formalización del documento fiscal e INTRASTAT en las operaciones Intracomunitarias
- Objetivo del caso:
  - Se pretende que el asistente al curso sepa cuando y en que momento debe utilizar los documentos de control fiscal y como se rellenan estos en las operaciones tanto de comercio exterior, como en las de Intercambios de Bienes entre Estados Miembros. Modelos del IVA: 330, 300 y 349 entre otros.
  - En las operaciones Intracomunitarias, también se pretende que el asistente sepa en que momento y que tipo de documento Intrastat debe utilizar. formalización del documento y forma de presentarlo en la Administración.

**14. Denominación del módulo:**

MARKETING INTERNACIONAL

**15. Objetivo del módulo:**

Analizar en profundidad las técnicas de acceso a los mercados internacionales.

**16. Duración del módulo:**

45 Horas.

**17. Contenidos formativos del módulo**

A) Contenidos Teóricos-Prácticas

- La penetración en los mercados exteriores mediante la exportación
  - Introducción
  - Fuentes de información
    - El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
      - Instrumentos de información comercial a empresas del ICEX
    - Euroventanillas
    - Las Oficinas Comerciales de España en el extranjero
    - Las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria
    - Las agrupaciones de exportadores
    - Otras fuentes
    - Principales revistas especializadas
      - Españolas
      - Extranjeras
- Selección y determinación de los mercados exteriores
- Información que debe obtenerse mediante el estudio de mercado exterior para un producto de consumo
- Investigación de mercados exteriores
- El Marketing Mix
  - Concepto y componentes
  - Política de producto
  - Política de comunicación: Publicidad y promoción
  - Política de distribución
  - Política de precios
- Sistemas de comercialización
  - Introducción
- Selección de los canales de distribución
- La venta directa
  - Con red comercial
  - A través de filial comercial
  - Mediante representantes asalariados
  - Mediante agentes a comisión
  - La venta por correspondencia.
- La venta compartida con recurso a intermediario
  - El piggy-back
  - El consorcio de exportación



- La joint venture comercial
- La venta subcontratada
  - El importador-distribuidor
  - Las compañías de comercio internacional
- Conclusión
- Estrategias de actuación en los mercados internacionales distintas de la exportación
  - La cesión de tecnología industrial
  - La franquicia internacional
  - Empresas conjuntas
    - La joint venture
    - Los socios locales de la JV
    - Elección del mercado de implantación
    - Formalización de la joint venture
    - La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)
  - La implantación integral: Sucursales y filiales en el extranjero
    - La filial comercial
    - La sucursal comercial
  - Marketing Audit
  - Terminología inglesa y francesa de los acuerdos de cesión de tecnología
  - Cuestionario de autoevaluación
- Caso Práctico:
  - Utilización de fuentes de información. Aplicación de la información en una investigación de mercado. Ajuste de las políticas de marketing sobre el mercado seleccionado. Proceso de Adaptación y Plan de Marketing Internacional.
- Objetivo del caso:
  - El objetivo es enseñar a manejar las bases de datos internacionales y nacionales para poder realizar una investigación de gabinete dentro de las empresas y que esta sirva como apoyo de una investigación de campo en el mercado de destino, como la asistencia a una Feria.
  - Conocidos los resultados de la investigación se pretende con el caso, que ahora el asistente al curso, sepa adaptar las políticas de la empresa y las políticas de marketing al mercado seleccionado de acuerdo con la normativa del mercado de destino.
  - Finalmente, que el asistente al curso sepa planificar toda su estrategia de entrada al mercado seleccionado a través de un plan de marketing en el cual ha ajustado sus políticas de marketing para lograr el posicionamiento en el mercado.

**14. Denominación del módulo:**

EL TRANSPORTE EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.

**15. Objetivo del módulo:**

Conocimiento en profundidad de las diversas modalidades del transporte internacional.

**16. Duración del módulo:**

45 horas.

**17. Contenidos formativos del módulo:**

A) Contenidos Teóricos-Prácticas

- Generalidades y entorno. Los INCOTERMS
  - Introducción
  - El transporte internacional y los INCOTERMS
  - La cadena logística
  - Peculiaridades de los INCOTERMS
  - La importancia de los distintos tipos de transportes en el comercio exterior de España
  - Bibliografía
- La protección física de la mercancía
  - Principales consideraciones
  - Generalidades
  - Nociones de envase y embalaje
    - Envase
    - Embalaje
  - Unidades estándar de carga
    - Paletas
    - Contenedores
  - Estiba, almacenaje y manipulación
  - Bibliografía
- El seguro de transportes
  - Principales consideraciones
  - El seguro en el transporte
  - Características básicas del seguro de transporte
  - Modalidades del seguro de transporte
  - Póliza española de seguro marítimo de mercancías y otros intereses del cargador.
  - Seguro de mercancías a condiciones inglesas
    - Institute Cargo Clause (A, B y C)
    - Otras pólizas inglesas
  - Póliza española de seguros para transporte terrestre de mercancías
  - Póliza española de seguros de transporte de mercancías por vía aérea
  - Algunos términos y figuras legales del seguro de transporte
  - Instrucciones en caso de avería

- Documentos esenciales para la liquidación de las averías
- Transporte internacional marítimo
  - Principales consideraciones
  - Personas y entes reales y formales del transporte marítimo
  - Tipos de transporte marítimo. Aspectos técnicos
    - Tipos de buques
      - Transporte de carga fraccionada o general
      - Transporte de cargas masivas
- Formas de contratación
  - Las conferencias de fletes
  - Contratación del transporte en buques de línea regular
    - Carga fraccionada: tipo de contrato y legislación aplicable
    - Carga masiva: tipo de contrato y legislación aplicable
- Responsabilidad sobre los gastos de carga / descarga
- Transporte de contenedores: Peculiaridades, terminología
- Otros documentos usados en el transporte marítimo
- Cálculo del flete en un embarque de línea regular
- Prácticas: Principales pólizas de fletamento según el tráfico en que se utilizan (charter parties)
- Prácticas: Conocimiento de embarque
- Prácticas: Póliza GENCON
- Prácticas: Conocimiento de embarque para póliza de fletamento
- Transporte internacional aéreo
  - Principales consideraciones
  - Historia y entorno
  - Organizaciones internacionales y libertades del aire
  - Aspectos técnicos del transporte aéreo
    - Tipos de aviones y su capacidad de carga
    - Tipos de paletas y contenedores
  - Contratación de la carga aérea
  - Tarifas de carga aérea
  - Concepto de flete y otros gastos en el transporte aéreo
  - La carta de porte en el transporte aéreo y la legislación internacional sobre responsabilidad del porteador aéreo
  - Práctica: Estudio y cumplimentación del conocimiento aéreo
- Transporte internacional ferroviario
  - Principales consideraciones
  - Generalidades.
  - Características del transporte ferroviario
    - Aspectos técnicos
    - Aspectos comerciales
      - Tipos de servicios
      - Tarifas
    - Aspectos aduaneros
  - Responsabilidades en el transporte por ferrocarril
  - Prácticas: Estudio y cumplimentación de la Declaración TIF y la Carta de porte paquete express internacional.
- Transporte internacional por carretera.
  - Principales consideraciones

- Principales características y entorno
- Aspectos técnicos, licencias y autorizaciones
- Régimen aduanero
  - Convenio internacional TIR
- Aspectos legales: Convenio CMR
- Oferta, contratación y precios
- Prácticas: Estudio y cumplimentación de la carta de porte CMR
- Transporte internacional multimodal
  - Principales consideraciones
  - Principales características
  - Documento de transporte multimodal
  - Convenio de las Naciones Unidas sobre transporte internacional multimodal de mercancías
  - Prácticas: Estudio y cumplimentación del resguardo de agentes transitarios (FCR) y del Conocimiento marítimo de transitarios (FBL)
- Elección del modo de transporte
  - Principales consideraciones
  - Factores de elección
  - Otros elementos a tener en cuenta en la elección del modo de transporte
  - Últimas tendencias en las demandas de los usuarios
  - Tendencias en el mundo empresarial internacional que pueden afectar a la forma de hacer negocios en el futuro
  - Prácticas y autoevaluación.
- Caso práctico:
  - Negociación y cumplimentación de los documentos más habituales de transporte internacional y sus pólizas de seguro.
- Objetivo del caso:
  - Que el asistente sepa como es la negociación con un transitario utilizando la misma terminología que utiliza este y que sepa cumplimentar la documentación de transporte internacional: Bill of Lading o B/L; Air Way Bill o AWB; la carta de porte CMR y la carta de porte CIM. Los documentos del transporte combinado; el EUR y otros. Y finalmente que sepa rellenar y negociar las pólizas de seguro que más interesan para la operación.
  - Todo el caso práctico al igual que en los otros módulos está basada en datos reales y operaciones realizadas en el mismo año en que se desarrolla el curso, para que el asistente al curso sepa de la operativa y la pueda aplicar nada más incorporarse a un puesto de trabajo relacionado con el comercio internacional.

#### **14. Denominación del módulo:**

TÉCNICAS DE BÚSQUEDA DE EMPLEO.

#### **15. Objetivo del módulo:**

Conocimiento de las diferentes vías de acceso a los puestos de responsabilidad de las empresas. Transmisión de las experiencias de los profesionales del sector.

#### **16. Duración del módulo:**

15 horas.

#### **17. Contenidos formativos del módulo:**

##### A) Contenidos Teóricos-Prácticas

- Técnicas de búsqueda de empleo
- Caso practico
  - Preparación de un curriculum para puestos de trabajo en comercio internacional. Análisis de las bases de datos de oferta de empleo relacionadas con el comercio internacional. Entrevista con un seleccionador de comercio internacional.
- Objetivo del caso:
  - Que el asistente sepa cómo preparar un curriculum para un puesto determinado de comercio internacional, cómo presentarlo y cómo realizar un seguimiento de éste. Que sepa tratar al entrevistador o seleccionador en las pruebas y que conozca cuales son las más corrientes dentro del sector internacional.
  - Finalmente que sepa cómo vender su candidatura en diferentes mercados internacionales, de acuerdo a las diferentes modalidades de contratación basadas en los usos y costumbres de los países.
  - Este caso practico se desarrollará por un especialista en selección de personal del sector comercio internacional.
- Proyecto global del curso
  - Proyecto Global:
    - Análisis y desarrollo de la estrategia de posicionamiento, para el mercado seleccionado. Exportación. Importación. Expedición. Adquisición
  - Objetivo del caso:
    - Se pretende con este proyecto, que el asistente realice un diagnóstico de una empresa real de la zona donde se imparta el curso, que está operando ya internacionalmente o que se vaya a iniciar en este campo, para detectar las necesidades o falta de recursos que tiene y solventarlos.
    - A continuación, que investigue un grupo de mercado mundial, como el TLC, el Mercosur o la Unión Europea entre otros, para detectar cual es el grupo más adecuado de acuerdo a los recursos que tiene la empresa investigada y seleccionada.
    - Conocido el grupo de mercado, que seleccione cual es el país mas adecuado para iniciar las acciones y lo investigue, de tal forma que del resultado de la investigación se conozcan las estrategias que debe seguir la empresa para lograr el posicionamiento, adecuando o adaptando las políticas de la empresa a las circunstancias del mercado internacional seleccionado.
    - Finalmente, una vez conocida toda la información y las estrategias a seguir, que estructure una operación de comercio internacional con el mercado seleccionado, utilizando los productos de la empresa seleccionada y los medios reales (transporte, contratos, seguros, banca, otros), de tal forma que tome contacto con la realidad del comercio internacional.
    - Este proyecto permite que el grupo de trabajo que lo desarrolla, conozca las fuentes de información de su zona geográfica, la información que estas dan, la estructura del sector empresarial seleccionado, las características del grupo de mercado internacional y las empresas que pueden colaborar para desarrollar una operación real de comercio internacional, de tal forma

que ante una oferta de empleo, puedan demostrar a los seleccionadores que conocen realmente la operativa del comercio internacional y sobre todo, que están actualizados y conocen la situación de su zona geográfica con respecto al comercio internacional.