

Título de Técnico Superior en Comercio Internacional

Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales

Cualificación Profesional	Módulos profesionales	Unidades de Competencia	Resultados de aprendizaje
COM086_3 ¹	UC1013_3: Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia	0622. Transporte internacional de mercancías. Curso: 2º Horas: 168/8 ETCS: 12	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determina la conveniencia de los distintos modos y medios de transporte evaluando las distintas alternativas. 2. Selecciona los distintos modos y medios de transporte y las rutas óptimas analizando las distintas alternativas. 3. Elabora y cumplimenta contratos de transporte calculando los costes correspondientes. 4. Determina los elementos que garantizan la integridad y el tránsito de las mercancías identificando las situaciones de riesgo habituales. 5. Formaliza y gestiona la documentación de las operaciones de transporte internacional analizando los requisitos exigidos en cada medio de transporte utilizado y mercancía enviada. 6. Secuencia las fases habituales del transporte y las posibles incidencias utilizando los sistemas de comunicación, gestión y supervisión adecuados en cada operación
	UC1423_3: Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera.	0623. Gestión económica y financiera de la empresa Curso: 1º Horas: 192/9 ETCS: 12	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recopila información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresa 2. Establece la forma jurídica de la empresa, ajustándose a la normativa vigente 3. Organiza los trámites para la obtención de los recursos necesarios para la financiación de las inversiones y suministros, evaluando las distintas alternativas financieras posibles. 4. Determina las formalidades para la compraventa y/o el alquiler de los vehículos y otros activos, analizando las necesidades de inversiones y suministros y los recursos financieros necesarios. 5. Elabora facturas, recibos y documentos de cobro y pago de los productos y de los servicios prestados, aplicando las normas mercantiles y fiscales de facturación. 6. Gestiona el proceso contable y fiscal de la empresa, aplicando la normativa mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable. 7. Determina la rentabilidad de las inversiones y la solvencia y eficiencia de la empresa, analizando los datos económicos y la información contable disponible.
	UC1014_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.	0625. Logística de almacenamiento. Curso: 1º Horas: 128/4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestiona los stocks del almacén asegurando su aprovisionamiento y expedición. 2. Organiza el proceso de almacenaje por tipo de actividad y volumen de mercancías optimizando los espacios y los tiempos de manipulación.

Título de Técnico Superior en Comercio Internacional

Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales

Cualificación Profesional	Módulos profesionales	Unidades de Competencia	Resultados de aprendizaje
COM318_3 ²	UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.	ETCS: 7	<ol style="list-style-type: none"> 3. Confecciona y controla el presupuesto del almacén identificando desviaciones provenientes de la asignación de costes. 4. Gestiona los stocks del almacén asegurando su aprovisionamiento y expedición. 5. Gestiona las operaciones sujetas a la logística inversa, determinando el tratamiento que se ha de dar a las mercancías retornadas. 6. Supervisa los procesos realizados en el almacén, implantando sistemas de mejora de la calidad del servicio y planes de formación/reciclaje del personal. 7.
COM442_3 ²	UC0242_3: Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación/exportación y/o introducción/expedición de mercancías.	0627. Gestión administrativa del comercio internacional. Curso: 2º Horas: 189/9 ETCS: 12	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determina organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional, analizando sus principales funciones. 2. Organiza un sistema de información eficaz para las operaciones de compraventa internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas. 3. Reconoce las distintas barreras al comercio internacional, analizando la normativa que las regula. 4. Caracteriza los procedimientos administrativos de las operaciones de importación/exportación y de introducción/expedición, interpretando la normativa vigente. 5. Elabora y cumplimenta la documentación necesaria para las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.
COM316_3 ²	UC1007_3: Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados.	0822. Sistema de información de mercados Curso: 1º Horas: 96/3 ETCS: 6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza las variables del mercado y el entorno de la empresa u organización, valorando su incidencia en la actividad de la misma y en la aplicación de las diferentes estrategias comerciales. 2. Configura un sistema de información de marketing (SIM) para la toma de decisiones comerciales, definiendo las fuentes de información, los procedimientos y las técnicas de organización de los datos. 3. Diseña planes de trabajo para la obtención de información, definiendo los objetivos, las fuentes de información, los métodos y las técnicas aplicables para la obtención de los datos y el presupuesto necesario. 4. Determina las características y el tamaño de la muestra de la población objeto de la investigación, aplicando técnicas de muestreo para la selección de la misma. 5. Realiza el tratamiento y análisis de los datos obtenidos y elabora un informe con los resultados, aplicando técnicas estadísticas y herramientas informáticas.

Título de Técnico Superior en Comercio Internacional

Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales

Cualificación Profesional	Módulos profesionales	Unidades de Competencia	Resultados de aprendizaje
	UC1008_3: Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing internacional.	0823. Marketing internacional Curso: 2º Horas: 126/6 ETCS: 9	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determina la oportunidad de entrada de un producto en un mercado exterior, evaluando las características comerciales de los productos, líneas y gamas de productos. 2. Diseña políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior, analizando las variables que componen e influyen en el precio de un producto. 3. Selecciona la forma más adecuada de entrada en un mercado exterior, analizando los factores que definen la estructura de los canales de distribución en mercados internacionales. 4. Determina las acciones de comunicación comercial más adecuadas para la entrada en un mercado exterior, evaluando las posibles alternativas de comunicación y promoción internacional. 5. Elabora un plan de marketing internacional, seleccionando la información de base o briefing de productos y relacionando entre sí las variables de marketing mix.
	UC1009_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa internacionales de productos y servicios.	0824. Negociación internacional Curso: 1º Horas: 128/4 ETCS: 7	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales. 2. Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados. 3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización. 4. Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional. 5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales. 6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes
COM317_3 ²	UC0243_3: Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios	0825. Financiación internacional. Curso: 1º Horas: 128/4 ETCS: 7	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establece un sistema de información eficaz que sirva de apoyo en las operaciones de financiación internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas. 2. Analiza el funcionamiento del mercado de divisas y las variables que influyen en el mismo, valorando las repercusiones que puede tener el comportamiento del mercado en las operaciones de compraventa internacional.

Título de Técnico Superior en Comercio Internacional

Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales

Cualificación Profesional	Módulos profesionales	Unidades de Competencia	Resultados de aprendizaje
			<ol style="list-style-type: none"> 3. Caracteriza el sistema de gestión del riesgo de cambio y el riesgo de interés en las operaciones de comercio internacional, aplicando en cada caso los mecanismos de cobertura más adecuados. 4. Determina la forma de financiación adecuada en las operaciones de compraventa internacional, analizando las distintas modalidades de crédito, teniendo en cuenta la forma de pago/cobro y valorando los costes y riesgos que generan. 5. Gestiona la obtención de financiación con apoyo oficial a la exportación, aplicando la normativa reguladora y elaborando la documentación necesaria. 6. Elabora la documentación necesaria para participar en concursos o licitaciones internacionales, interpretando las normas de los organismos convocantes. 7. Selecciona la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta internacional, evaluando las distintas pólizas de seguro de crédito a la exportación.
COM318_3 ²	UC0244_3: Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales	0826. Medios de pago internacionales. Curso: 2º Horas: 84/4 ETCS: 6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica la normativa reguladora de los medios de pago internacionales, analizando los efectos jurídicos y económicos. 2. Caracteriza los diferentes medios de cobro y pago internacionales, analizando los procedimientos, los costes y la operativa de cada uno. 3. Analiza las garantías y avales, adecuándose a la normativa vigente. 4. Gestiona la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional, analizando los plazos y condiciones estipuladas. 5. Identifica los medios de cobro y pago a través de Internet y otros sistemas digitales, garantizando la confidencialidad y seguridad de las transacciones
		Comercio digital internacional Curso: 1º Horas: 64/2 ETCS: 4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elabora el plan de marketing digital internacional, diseñando las políticas específicas que han de desarrollarse. 2. Realiza las tareas básicas necesarias para utilizar la red Internet, enfocando su uso como un canal de promoción internacional de la empresa. 3. Gestiona diversos servicios y protocolos de Internet, manejando programas de correo electrónico, transferencia de archivos, foros internacionales de comunicación y redes sociales. 4. Define la política de comercio electrónico de la empresa, estableciendo las acciones necesarias para efectuar ventas internacionales on-line. 5. Realiza la facturación electrónica y otras tareas administrativas, propias del comercio internacional, de forma telemática, utilizando en cada caso el software específico.

Título de Técnico Superior en Comercio Internacional

Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales

Cualificación Profesional	Módulos profesionales	Unidades de Competencia	Resultados de aprendizaje
	UC1010_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional	0179. Inglés. Curso: 1º Horas: 128/4 ETCS: 7	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconoce información profesional y cotidiana contenida en todo tipo de discursos orales emitidos por cualquier medio de comunicación en lengua estándar, interpretando con precisión el contenido del mensaje. 2. Interpreta información profesional contenida en textos escritos complejos, analizando de forma comprensiva sus contenidos. 3. Emite mensajes orales claros y bien estructurados, analizando el contenido de la situación y adaptándose al registro lingüístico del interlocutor. 4. Elabora documentos e informes propios del sector o de la vida académica y cotidiana, relacionando los recursos lingüísticos con el propósito del mismo. 5. Aplica actitudes y comportamientos profesionales en situaciones de comunicación, describiendo las relaciones típicas características del país de la lengua extranjera
	UC1010_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional	0179. Inglés Curso: 2º Horas: 21/1 ETCS: 1.	
	UC1010_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional	0179. Francés Curso: 2º Horas: 42/2 ETCS: 3.	

Gestión administrativa y financiera del comercio internacional COM086_3 (Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero, y modificada en el Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero2). Marketing y compraventa internacional COM316_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero). Organización del transporte y la distribución COM317_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero). Organización y gestión de almacenes COM318_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero). Gestión comercial y financiera del transporte por carretera COM442_3 (RD 1550/2011, de 31 de octubre)

i

¹ Cualificaciones Profesionales Completas

² Cualificaciones Profesionales Incompletas