Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

OPERACIONES Y MARCO LEGAL EN COMERCIO EXTERIOR

Julio 2025

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL
SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

SISTEMA NACIONAL DE EMPLEO

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	OPERACIONES Y MARCO LEGAL EN COMERCIO EXTERIOR
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área Profesional:	COMPRAVENTA
Código:	COMT0073
Nivel de cualificación profesional:	3

Objetivo general

Identificar y definir el comercio exterior como motor de crecimiento económico, sus características, el marco legal y sus operaciones vinculadas.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Comercio internacional y su impacto en el crecimiento económico	15 horas
Módulo 2	Marco jurídico y legal del comercio exterior	25 horas
Módulo 3	Adaptación de la empresa al comercio exterior	35 horas
Módulo 4	La contratación internacional	25 horas
Módulo 5	La banca en las operaciones de comercio exterior: cobros y pagos	25 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Teleformación

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición	125 horas
Teleformación	Duración total de las tutorías presenciales: 0 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: -Título de Bachiller o equivalente -Título de Técnico Superior (FP Grado superior) o equivalente -Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad -Certificado de profesionalidad de nivel 3 -Título de Grado o equivalente -Título de Postgrado (Máster) o equivalente
Experiencia profesional	No se requiere

Modalidad de teleformación	Además de lo indicado anteriormente, los participantes han de tener las destrezas suficientes para ser usuarios de la plataforma virtual en la que se apoya la acción formativa.

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: - Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente del ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo. - Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente del ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo.
Experiencia profesional mínima requerida	Se requiere 1 año en el ámbito de Compraventa, en caso de disponer de formación.Se requieren 3 años en el ámbito de Compraventa, en caso de no disponer de formación.
Competencia docente	Se requiere cumplir como mínimo con alguno de los siguientes requisitos: - Experiencia docente acreditable de, al menos, 150 horas, en los últimos 2 años, relacionada con la Familia Profesional de Comercio y Marketing. - Seis meses de experiencia docente en el sector o en su defecto, aportar una de las siguientes titulaciones: Máster del profesorado, Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP), Certificado Profesional de Docencia de la Formación Profesional para el Empleo SSCE0110. - Titulaciones universitarias de Psicología/Pedagogía o Psicopedagogía, Máster universitario de Formación de formadores u otras acreditaciones oficiales equivalentes.
Modalidad de teleformación	Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula de gestión	45.0 m²	2.4 m² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula de gestión	- Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador - PCs instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los participantes - Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa. Software para la impartición de la especialidad formativa como por ejemplo: ERPNext o Juris-M entre otros

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Aula virtual

Características
• La impartición de la formación mediante aula virtual se ha de estructurar y organizar de forma que se garantice en todo momento que exista conectividad sincronizada entre las personas formadoras y el alumnado participante así como bidireccionalidad en las comunicaciones. • Se deberá contar con un registro de conexiones generado por la aplicación del aula virtual en que se identifique, para cada acción formativa desarrollada a través de este medio, las personas participantes en el aula, así como sus fechas y tiempos de conexión.

Para impartir la formación en **modalidad de teleformación**, se ha de disponer del siguiente equipamiento.

Plataforma de teleformación

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los siguientes requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios:

- **Infraestructura:**

  Tener un rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:

  a) Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas de formación profesional para el empleo que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando que el número máximo de alumnos por tutor es de 80 y un número de usuarios concurrentes del 40% de ese alumnado.
  b) Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 300 Mbs, suficiente en bajada y subida.

  Estar en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.

- **Software:**

- Compatibilidad con el estándar SCORM y paquetes de contenidos IMS.
- Niveles de accesibilidad e interactividad de los contenidos disponibles mediante tecnologías web que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.
- El servidor de la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 40 a 43 de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, así como, en lo que resulte de aplicación, en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas respecto del tratamiento de datos personales y la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.
- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Disponibilidad del servicio web de seguimiento (operativo y en funcionamiento) de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo V de la Orden/TMS/369/2019, de 28 de marzo.

- **Servicios y soporte:**

- Sustentar el material virtual de aprendizaje de la especialidad formativa que a través de ella se imparta.

- Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que de soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. Las formas de establecer contacto con este servicio, que serán mediante teléfono y mensajería electrónica, tienen que estar disponibles para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, manteniendo un horario de funcionamiento de mañana y de tarde y un tiempo de demora en la respuesta no superior a 48 horas laborables.
- Personalización con la imagen institucional de la administración laboral correspondiente, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

  Con el objeto de gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, la plataforma de teleformación integrará las herramientas y recursos necesarios a tal fin, disponiendo, específicamente, de herramientas de:

  - Comunicación, que permitan que cada alumno pueda interaccionar a través del navegador con el tutor-formador, el sistema y con los demás alumnos. Esta comunicación electrónica ha de llevarse a cabo mediante herramientas de comunicación síncronas (aula virtual, chat, pizarra electrónica) y asíncronas (correo electrónico, foro, calendario, tablón de anuncios, avisos). Será obligatorio que cada acción formativa en modalidad de teleformación disponga, como mínimo, de un servicio de mensajería, un foro y un chat.
  - Colaboración, que permitan tanto el trabajo cooperativo entre los miembros de un grupo, como la gestión de grupos. Mediante tales herramientas ha de ser posible realizar operaciones de alta, modificación o borrado de grupos de alumnos, así como creación de «escenarios virtuales» para el trabajo cooperativo de los miembros de un grupo (directorios o «carpetas» para el intercambio de archivos, herramientas para la publicación de los contenidos, y foros o chats privados para los miembros de cada grupo).
  - Administración, que permitan la gestión de usuarios (altas, modificaciones, borrado, gestión de la lista de clase, definición, asignación y gestión de permisos, perfiles y roles, autenticación y asignación de niveles de seguridad) y la gestión de acciones formativas.
  - Gestión de contenidos, que posibiliten el almacenamiento y la gestión de archivos (visualizar archivos, organizarlos en carpetas –directorios- y subcarpetas, copiar, pegar, eliminar, comprimir, descargar o cargar archivos), la publicación organizada y selectiva de los contenidos de dichos archivos, y la creación de contenidos.
  - Evaluación y control del progreso del alumnado, que permitan la creación, edición y realización de pruebas de evaluación y autoevaluación y de actividades y trabajos evaluables, su autocorrección o su corrección (con retroalimentación), su calificación, la asignación de puntuaciones y la ponderación de las mismas, el registro personalizado y la publicación de calificaciones, la visualización de información estadística sobre los resultados y el progreso de cada alumno y la obtención de informes de seguimiento.

Material virtual de aprendizaje:

El material virtual de aprendizaje para el alumnado mediante el que se imparta la formación se concretará en el curso completo en formato multimedia (que mantenga una estructura y funcionalidad homogénea), debiendo ajustarse a todos los elementos de la programación (objetivos y resultados de aprendizaje) de este programa formativo que figura en el Catálogo de Especialidades Formativas y cuyo contenido cumpla estos requisitos:

- Como mínimo, ser el establecido en el citado programa formativo del Catálogo de Especialidades Formativas.

- Estar referido tanto a los objetivos como a los conocimientos/ capacidades cognitivas y prácticas, y habilidades de gestión, personales y sociales, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciase pedagógicamente de tal manera que permiten su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la adquisición de competencias, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante y a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 12111015 DIRECTORES DE DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS, EN GENERAL
- 12191019 DIRECTORES DE DEPARTAMENTO DE ASUNTOS JURÍDICOS Y FISCALES
- 12211014 DIRECTORES COMERCIALES, EN GENERAL
- 22201076 PROFESORES TÉCNICOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL (COMERCIO Y MARKETING)
- 35221023 TÉCNICOS EN COMERCIO EXTERIOR

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

Centro Móvil

Es posible impartir esta especialidad en centro móvil.

DESARROLLO MODULAR

MÓDULO DE FORMACIÓN 1:	**Comercio internacional y su impacto en el crecimiento económico**

OBJETIVO

Identificar la importancia del comercio exterior como motor de crecimiento económico y desarrollo de los países.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 15 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción del comercio exterior
  - Componentes principales del comercio exterior (importaciones y exportaciones)
  - Diferencia entre comercio exterior y comercio interior
  - Transformación económica del comercio exterior
  - Conceptos clave: balanza comercial, barreras arancelarias y no arancelarias, y acuerdos comerciales
- Análisis de la importancia del comercio exterior en nuestros días
  - Impacto del comercio exterior en el crecimiento económico global, el desarrollo tecnológico y la generación de empleo
  - Globalización y comercio exterior
  - Interconexión entre mercados globales
  - Competitividad entre países al permitir el acceso a nuevos mercados y la especialización en la producción de bienes y servicios
  - Diversificación de mercados
  - Protección de la economía ante posibles fluctuaciones internas
- Gestión del comercio exterior en España
  - El comercio exterior en España
  - Principales productos exportados e importados, y sus socios comerciales más importantes
  - Análisis de la balanza comercial de España
  - Sectores clave del mercado español
  - Retos y oportunidades para España en el comercio exterior
  - Acceso a nuevos mercados y su adaptación a las normativas internacionales
  - El impacto de los acuerdos comerciales de la Unión Europea en el comercio exterior de España

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Interés por la política de coordinación entre economías para controlar las fluctuaciones internas del mercado.
- Implicación en el análisis del impacto del comercio exterior en la economía española.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: Marco jurídico y legal del comercio exterior

OBJETIVO

Situar el marco jurídico y legal que regula el comercio exterior, tanto a nivel nacional como internacional, y la afectación de estas normativas en las operaciones comerciales.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 25 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Revisión de la legislación nacional
    - Leyes y regulaciones nacionales
    - Afectación al comercio exterior en el país
    - Legislación aduanera
    - Regulaciones de control de exportaciones e importaciones
    - Normas de origen de las mercancías
    - Impuestos y aranceles aplicables a las operaciones comerciales internacionales
    - Regulación de la entrada y salida de bienes y servicios,
    - Sanciones por incumplimiento de la normativa
- Descripción de la legislación internacional
    - Principales acuerdos y tratados internacionales
    - Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
    - Tratados de libre comercio (TLC) y acuerdos bilaterales o multilaterales
    - Regulaciones del derecho mercantil internacional (CNUDMI, Convenio de Viena)
    - Normas establecidas por organismos internacionales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
    - Influencia de la normativa internacional en las relaciones comerciales entre países
    - Cumplimiento de las reglas para evitar disputas comerciales
    - Conflictos legales en el comercio internacional debido al incumplimiento de normativas internacionales

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Compromiso por el cumplimiento normativo en el proceso de internacionalización de un comercio.
- Atención en las diversas normativas aplicables según el mercado.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3: Adaptación de la empresa al comercio exterior

OBJETIVO

Aplicar los mecanismos de adaptación de las empresas a las exigencias del comercio exterior, estableciendo una estructura organizativa adecuada, creando un departamento especializado y desarrollando estrategias eficaces de internacionalización.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 35 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Organización en la empresa para la exportación
    - Estructura ideal para gestionar operaciones internacionales, con enfoque en la planificación y coordinación de las actividades de exportación
    - Integración de las funciones de comercio exterior con otras áreas de la empresa como finanzas, marketing y producción
    - Importancia de contar con personal especializado y recuerdos adecuados para gestionar operaciones internacionales con éxito
- Gestión del departamento de comercio exterior: funciones básicas
    - Funciones clave del departamento de comercio exterior: investigación de mercados, negociación de contratos internacionales, logística y transporte y gestión aduanera
    - Coordinación de las relaciones internacionales de la empresa
    - Acceso a nuevos mercados y gestión de riesgos
- Clasificación de estrategias de comercio exterior: ventajas e inconvenientes
    - Tipología de estrategias de comercio exterior: exportación directa e indirecta, licencias, franquicias, joint ventures y alianzas estratégicas
    - Ventajas e inconvenientes de cada estrategia
    - Selección de la estrategias más adecuada según el tamaño, recursos y objetivos de la empresa
- Internacionalización y mercados exteriores
    - La internacionalización como motor de crecimiento para las empresas
    - Análisis de mercados exteriores, oportunidades y desafíos que presentan para las empresas
    - Expansión de operaciones más allá de las fronteras nacionales
    - Factores clave para tener éxito en la internacionalización
    - Adaptación a las normativas locales y el conocimiento de las diferencias culturales

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Implicación en el diseño de estrategias de comercio exterior adaptadas a las características y objetivos de empresas españolas.
- Liderazgo colaborativo para el desarrollo de planes de negocio internacionales.

MÓDULO DE FORMACIÓN 4: La contratación internacional

OBJETIVO

Gestionar la contratación internacional, comprendiendo los requisitos contractuales y la tipología de acuerdo.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 25 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de la contratación internacional
    - La contratación internacional
    - Empresas que operan en mercados globales
    - Diferencias entre contratos nacionales e internacionales
    - Aspectos legales y culturales de la contratación internacional
    - Claridad en los contratos internacionales a fin de evitar disputas legales
- Identificación de requisitos contractuales
    - Elementos fundamentales de los contratos internacionales: partes contratantes, objeto del contrato, plazos, precios y condiciones de pago y garantías
    - Términos y condiciones para evitar malentendidos
    - Posibles conflictos contractuales
- Clasificación de las diversas tipologías contractuales
    - Diferenciación entre los tipos de contratos según la naturaleza de la transacción y la relación comercial
    - Contrato de compraventa internacional y de intermediación
- Organización y cláusulas
    - Estructura de un contrato de compraventa internacional
    - Cláusulas clave que deben de incluirse a la hora de la contratación
    - Descripción de la mercancía, precio, entrega y las condiciones de pago
    - Consideraciones especiales: plazos de entrega, calidad de los productos y penalizaciones por incumplimiento
- Distinción de los Incoterms (Términos Internacionales de Comercio)
    - Explicación del rol de los Incoterms en la definición de las responsabilidades entre comprador y vendedor
    - Principales Incoterms utilizados en el comercio internacional (EXW, FOB, CIF, DDP) y su impacto en el contrato de compraventa
    - Afectación de los Incoterms en la logística y el transporte en las operaciones internacionales
- Clasificación de contratos de intermediación
    - Definición de contratos de representación
    - Características del contrato de agencia
    - Explicación del contrato de comisión
    - Definición de contrato de distribución
    - Relaciones entre fabricante y distribuidor
- Análisis del incumplimiento contractual
    - Controversias internacionales
    - Principales causas de controversias en contratos internacionales (incumplimiento, entrega, calidad del producto y/o disputas de

pago)
- Herramientas para la prevención de conflictos mediante la redacción clara y precisa de los contratos
- El arbitraje como mecanismo alternativo de resolución de conflictos en el comercio internacional
- Ventajas del arbitraje sobre litigios judiciales: rapidez, confidencialidad y especialización de los árbitros
- Principales centros de arbitraje internacional; Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional CNUDMI)

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Implicación en la gestión contractual internacional.
- Asimilación de las cláusulas clave que deben incluirse en la descripción de mercancías.
- Espíritu crítico para gestión de contratos de compraventa.

MÓDULO DE FORMACIÓN 5: La banca en las operaciones de comercio exterior: cobros y pagos

OBJETIVO

Gestionar los cobros y pagos en el comercio exterior, utilizando los distintos medios de pago disponibles, comprendiendo el funcionamiento de las remesas y créditos documentarios y desarrollando estrategias de financiación y negociación de tipos de interés con bancos.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 25 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de los medios de pago en el comercio exterior
  - Medios de pago más utilizados en las operaciones internacionales
  - Transferencias bancarias
  - Cheques bancarios
  - Órdenes de pago
  - Remesas y créditos documentarios
  - Comparativa de los medios de pago según su seguridad, costos y rapidez en las transacciones internacionales
- Explicación del cheque bancario
  - Funcionamiento del cheque bancario como instrumento de pago en comercio exterior
  - Comparativa entre el cheque personal y el cheque bancario
  - Análisis de los riesgos asociados al uso de cheques en las transacciones internacionales
  - Mitigación de riesgos
- Definición de la orden de pago
  - La orden de pago en el contexto internacional. Definición y funcionamiento

        - Tipos de órdenes de pago (simples y documentarias) y su utilización en el comercio exterior
        - Ventajas y desventajas de utilizar órdenes de pago en comparación con otros medios de pago
    - Explicación de la remesa simple y documentaria
        - Mecanismo de la remesa simple
        - Funcionamiento en las operaciones internacionales
        - La remesa documentaria
        - Herramienta para asegurar el cobro, vinculando la entrega de documentos al pago
        - Riesgos y ventajas de utilizar remesas documentarias
        - Uso de remesas documentarias en operaciones con mercados emergentes o nuevos clientes
    - Definición del crédito documentario
        - El crédito documentario como medio de pago seguro en transacciones internacionales
        - El proceso de apertura, confirmación y uso del crédito documentario por parte de importadores y exportadores
        - Tipos de créditos documentarios (revocable, irrevocable, confirmado, no confirmado)
        - Aplicación del crédito documentario en diferentes situaciones de comercio exterior
    - Financiación del comercio internacional
        - Opciones de financiación ofrecidas por la banca
        - Operaciones de comercio exterior, como factoring, forfaiting y prefinanciación de exportaciones
        - Uso de estos instrumentos por las empresas para financiar sus operaciones internacionales y mejorar el flujo de caja
        - Comparación de las diferentes herramientas de financiación según sus costos, plazos y riesgos
    - Negociación de tipos de interés con los bancos
        - Estrategias para negociar tipos de interés más favorables con los bancos
        - Negociación en le marco de operaciones de financiación del comercio internacional
        - Factores que influyen en los tipos de interés aplicados a las empresas
        - Riesgo país, la solvencia del cliente y las condiciones del mercado financiero

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Asimilación de los principales riesgos asociados a cada una de las diferentes metodologías de pago.
- Actitud crítica a la hora de seleccionar la metodología de pago adecuada a nuestras necesidades comerciales.
- Sensibilización sobre los diversos aspectos que implican los diversos métodos de pago.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicite, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.