Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

ACTIVIDADES DE COOPERACIÓN E INVERSIÓN EXTERIOR DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Versión 1

Agosto 2025

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	ACTIVIDADES DE COOPERACIÓN E INVERSIÓN EXTERIOR DE LA EMPRESA ESPAÑOLA
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área Profesional:	COMPRAVENTA
Código:	COMT0087
Nivel de cualificación profesional:	2

Objetivo general

Identificar el proceso de internacionalización de las empresas españolas, así como los elementos de cooperación e inversión exterior de estas.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	El comercio y la internacionalización de las empresas españolas	10 horas
Módulo 2	Evolución, motivación y articulación de la presencia exterior de las empresas	15 horas
Módulo 3	Cooperación empresarial y medidas de apoyo a la internacionalización	10 horas

Modalidades de impartición

Presencial

Teleformación

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición	35 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: -Certificado de profesionalidad de nivel 1 -Título Profesional Básico (FP Básica) -Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (ESO) o equivalente -Título de Técnico (FP Grado medio) o equivalente -Certificado de profesionalidad de nivel 2 -Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Medio -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad
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, en el 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, en el ámbito de conocimiento de ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad o turismo. - Técnico Superior, preferiblemente de la familia profesional de comercio y marketing. - Certificados de profesionalidad de nivel 3, preferiblemente de la familia profesional de comercio y marketing.
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 polivalente	30.0 m²	2.0 m² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula polivalente	- 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.

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

- 12211014 DIRECTORES COMERCIALES, EN GENERAL
- 26511058 TÉCNICOS MEDIOS EN INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- 35101019 AGENTES COMERCIALES
- 35101028 DELEGADOS COMERCIALES, EN GENERAL

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.

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: El comercio y la internacionalización de las empresas españolas

OBJETIVO

Identificar las dinámicas del comercio e inversión exterior de España, los objetivos y metodologías de la internacionalización empresarial, así como factores clave que condicionan la actividad exterior empresarial española.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 10 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Definición de la cooperación y su contextualización en el contexto internacional
  - Cooperación entre empresas para fortalecer su presencia exterior
  - La globalización con enfoque ecológico: estándares internacionales de sostenibilidad en estrategias colaborativas
  - Adaptación a la globalización y competencia internacional
  - Estrategia colaborativa entre empresas para abarcar actividades comerciales, tecnológicas, productivas y financieras
  - Estrategias colaborativas sostenibles: gestión de recursos y eficiencia energética
- Análisis del comercio y la inversión exterior de España
  - Tendencias actuales del comercio e inversión exterior de España
  - Composición del comercio exterior y de la inversión exterior española
- Clasificación de empresas y la internacionalización
  - Objetivos principales de las empresas españolas al internacionalizarse
  - Ventajas y retos de la internacionalización para las empresas españolas
  - Metodologías de las empresas españolas para la expansión internacional
- Participación exterior de las empresas españolas
  - Características de las empresas españolas que participan en el comercio exterior y su evolución en los últimos años
  - Sectores con una mayor participación exterior y aquellos con una menor internacionalización
  - Condicionamiento del grado de participación exterior según el tamaño de la empresa
  - Ramas de actividad en la internacionalización
  - Pertenencia a un grupo de empresas o presencia del capital extranjero
  - Pertenencia a una asociación sectorial y/o de exportación
  - Apoyo a la internacionalización a través de programas de entidades como el ICEX, las cámaras de comercio y los organismos regionales
  - Medidas de apoyo a la internacionalización
  - Casos de éxito de participación en el exterior con énfasis en la sostenibilidad ambiental

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Coordinación y cooperación entre entidades de comercio internacional.
- Interés por el comercio exterior de España.
- Tolerancia a posibles cambios en el comercio exterior.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: Evolución, motivación y articulación de la presencia exterior de las empresas

OBJETIVO

Diferenciar los factores que impulsan la expansión comercial e inversión en mercados exteriores por parte de las empresas con una visión clara de las oportunidades y desafíos que conlleva la internacionalización.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 15 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Expansión comercial de empresas con presencia exterior: evolución y motivación
    - Importancia reciente y futura de las exportaciones
    - La relevancia de las exportaciones en el crecimiento de las empresas españolas
    - Equilibrio de las exportaciones con prácticas responsables con el medio ambiente
    - Relación entre el tamaño de la empresa y su capacidad para competir en mercados internacionales
    - Impacto del sector en las ventas exteriores
- Inversión en el exterior y factores explicativos
    - Realización y motivación de inversiones en el exterior
    - Motivaciones detrás de las inversiones exteriores
    - Lineamientos de priorización de inversiones responsables: proyectos verdes y tecnologías limpias
- Posicionamiento y estrategias en el mercado internacional
    - Presencia según mercados
    - Análisis de la distribución geográfica y factores que influyen en la elección de mercados
    - Estrategias de posicionamiento, desde la diferenciación hasta la competencia en costes
- Expansión comercial: uso y valoración de las distintas herramientas
    - Herramientas utilizadas para facilitar la expansión comercial, acuerdos de distribución, alianzas estratégicas y franquicias
    - Acuerdos de distribución ecológicos y alianzas estratégicas basadas en la economía circular
    - Factores que influyen en la elección de modelos de comercialización
    - Evaluación del éxito de las herramientas de comercialización utilizadas por las empresas en su expansión exterior
- Expansión productiva y tecnológica
    - Herramientas utilizadas para la mejora de las capacidad productivas y tecnológicas en mercados exteriores

        - Herramientas para mejorar las capacidades productivas en el exterior
        - Factores que determinan e impulsan el uso de figuras productivas
    - Evaluación de las ventajas e inconvenientes de los modelos de cooperación
        - Beneficios y limitaciones de los modelos de cooperación exterior
        - Ventajas e inconvenientes de la cooperación en proyectos productivos y tecnológicos a nivel internacional
        - Valoración global de la cooperación en proyectos productivos y tecnológicos
        - Impacto de la cooperación en las actividades comerciales y productivas de empresas con presencia exterior
    - Análisis de las condiciones y obstáculos para el desarrollo de modelos de cooperación
        - Desarrollo de modelos de cooperación
        - El desarrollo de modelos de cooperación (condiciones económicas y de procedimiento)
        - Dificultades económicas y de procedimiento que enfrentan las empresas en el desarrollo de modelos de cooperación
        - Regulaciones ambientales internacionales y su impacto en el comercio

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Espíritu crítico en la toma de decisiones ante dificultades económicas y de procedimiento.
- Interés en los modelos de cooperación y su impacto en el comercio.
- Cooperación entre la actividad exterior y la regulación ambiental.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3:	Cooperación empresarial y medidas de apoyo a la internacionalización

OBJETIVO

Diferenciar las tipologías de figuras de cooperación empresarial y las medidas de apoyo a la internacionalización disponibles en España y Europa, proporcionando herramientas para optimizar la expansión internacional de las empresas y superar los desafíos que presenta la cooperación.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 10 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Clasificación de las diversas figuras de cooperación
    - Cooperación comercial: acuerdos comerciales entre empresas, acceso a nuevos mercados y combinación de esfuerzos en marketing
    - Cooperación tecnológica: colaboraciones en innovación y desarrollo de productos sostenibles
    - Cooperación productiva: subcontratación o alianzas en la fabricación para reducir costes y uso de recursos no renovables
    - Cooperación financiera: alianzas entre empresas, a través de acuerdos de financiación conjunta, fusiones y adquisiciones o inversiones compartidas
- Presentación de medidas de apoyo
    - Apoyo a la internacionalización ofrecidas por instituciones gubernamentales y privadas
    - Políticas de apoyo y cooperación desde la perspectiva ambiental
    - Cooperación y expansión internacional de las empresas
- Contextualización europea y benchmarking
    - Estrategias de apoyo impulsadas por la Comisión Europea (programas de financiación, incentivos fiscales y apoyo a la innovación)
    - Comparativa entre las políticas de apoyo a la internacionalización en Alemania, Francia e Italia
- Descripción de las medidas de apoyo en España y las Comunidades autónomas
    - Medidas de apoyo en España: ICEX y COFIDES
    - Medidas regionales que complementan las iniciativas nacionales
- Análisis de la evolución de la actividad exterior de las empresas españolas
    - Tendencias y estrategias en el entorno global
    - Actividad exterior de las empresas españolas, sectores más activos y las principales barreras
    - Estructuras y estrategias para gestionar la expansión internacional
    - Benchmarking de medidas de apoyo a la internacionalización

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Implicación para la expansión empresarial internacional.
- Colaboración empresarial para el fortalecimiento de la presencia exterior y su adaptación a la globalización.
- Asimilación de las diversas estrategias de cooperación.

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.