

# Estudio Sectorial de Comercio Exterior



UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
*El Fondo Social Europeo invierte en tu futuro*



Dirección General de Empleo  
CONSEJERÍA DE EMPLEO, MUJER  
E INMIGRACIÓN

**Comunidad de Madrid**

Informe de resultados

30 de mayo de 2011

# Estudio de las necesidades de cualificación en el sector de comercio exterior

## Informe de resultados



CONSEJERÍA DE EMPLEO, TURISMO Y CULTURA  
**Comunidad de Madrid**

Esta versión digital forma parte de la Biblioteca Virtual de la Consejería de Empleo, Turismo y Cultura de la Comunidad de Madrid y las condiciones de su distribución y difusión se encuentran amparadas por el marco legal de la misma

[www.madrid.org/culpubli](http://www.madrid.org/culpubli)  
[culpubli@madrid.org](mailto:culpubli@madrid.org)



CONSEJERÍA DE EMPLEO, MUJER  
E INMIGRACIÓN

**Comunidad de Madrid**



UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
*El Fondo Social Europeo invierte en tu futuro*

<b>I. PRESENTACIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.....</b>	<b>10</b>
1.1. OBJETIVOS .....	10
1.2. METODOLOGÍA.....	11
1.3. ANÁLISIS .....	16
1.3.1. Planteamiento inicial .....	16
1.3.2. Fase documental .....	17
1.3.3. Encuestas.....	17
1.3.4. Entrevistas y grupo .....	18
<b>II. ACTIVIDAD PRODUCTIVA .....</b>	<b>19</b>
<b>2. CONTEXTO GENERAL DE LA ECONOMÍA Y DE LA ACTIVIDAD .....</b>	<b>20</b>
2.1. Contexto Internacional: características socioeconómicas.....	21
2.2. Contexto Europeo: marco y características socioeconómicas.....	36
2.3. Contexto Nacional: análisis detallado socioeconómico y estructural (C.N.A.E.) .....	48
2.3.1. Marco Normativo Básico.....	48
2.3.2. Principales datos macroeconómicos .....	51
2.3.3. Modelos y estructuras organizativas tipo .....	71
2.3.4. Sistemas auxiliares de gestión de la actividad .....	75
2.4. Contexto de la Comunidad de Madrid: análisis socioeconómico y estructural y de actividades empresariales.....	83
2.4.1. Situación de la economía y el empleo .....	83
2.4.2. Principales datos macroeconómicos de la Comunidad de Madrid.....	94
2.4.3. Evolución de la posición de Madrid respecto a otras Comunidades Autónomas y países del entorno .....	117
2.5. Conclusiones .....	125
<b>3. PROCESOS PRODUCTIVOS .....</b>	<b>131</b>
3.1. Fases de la actividad productiva .....	132
3.2. Análisis funcional de la actividad productiva: procesos de trabajo.....	136
3.3. Flujos de entrada y salida.....	151
3.4. Tecnología (I+D+i), nuevas herramientas y equipos, incorporaciones y soluciones tecnológicas .....	153
3.5. Factores críticos de competitividad .....	155
3.6. Cambios previsibles en los procesos productivos/prestación de servicios ....	158
3.7. Tendencias e identificación de condicionantes para la evolución del sector ..	161
3.8. Principales características de la actividad productiva de las empresas del sector en la Comunidad de Madrid.....	167
3.9. Conclusiones .....	174

<b>4. CONCLUSIONES GENERALES DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DEL SECTOR</b>	<b>179</b>
4.1. Principales resultados	180
4.2. Análisis DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, y Oportunidades del sector y especialmente de la Comunidad de Madrid	183
<b>III. CONFIGURACIÓN OCUPACIONAL DEL SECTOR EN EL ÁMBITO NACIONAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID</b>	<b>187</b>
<b>5. SITUACIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR DE ACTIVIDAD</b>	<b>188</b>
5.1. Características del empleo	189
5.2. Nivel de cualificación de los trabajadores y su relación con la gestión de recursos humanos. Necesidades empresariales y de los trabajadores	197
5.3. Necesidades y demandas empresariales sobre el mercado de trabajo	200
5.4. Conclusiones	203
<b>6. CONFIGURACIÓN OCUPACIONAL DEL SECTOR</b>	<b>205</b>
6.1. Ocupaciones, perfiles y puestos de trabajo. Configuración ocupacional detallada: CNO, SISPE, Convenios, otras clasificaciones	206
6.2. Requerimientos de acceso a la actividad productiva	215
6.3. Descripción de cada perfil profesional	216
6.4. Evolución del empleo: principales transformaciones, empleos en crecimiento, en regresión, yacimientos de empleo, etc.	250
6.5. Matriz de los perfiles profesionales: evolución	255
6.6. Conclusiones	256
<b>7. LAS OCUPACIONES Y PERFILES PROFESIONALES EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS</b>	<b>258</b>
7.1. Análisis e interrelación de las ocupaciones y/o perfiles profesionales en los procesos productivos	259
<b>8. CONCLUSIONES GENERALES DE LA CONFIGURACIÓN OCUPACIONAL</b>	<b>266</b>
8.1. Principales resultados del estudio sobre los Recursos Humanos	267
8.2. Análisis DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades	269
<b>IV. SISTEMA NACIONAL DE CUALIFICACIONES Y FORMACIÓN PROFESIONAL</b>	<b>271</b>
<b>9. SISTEMA DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL EN LA UNIÓN EUROPEA</b>	<b>272</b>
9.1. Equivalencia y reconocimiento en la UE	273
9.2. El proceso de Bolonia	287
<b>10. CATÁLOGO NACIONAL DE CUALIFICACIÓN PROFESIONALES (CNCP)</b>	<b>295</b>
10.1. Estructura del CNCP: Familias formativas, niveles profesionales, cualificaciones profesionales y unidades de competencia	296
10.2. Cualificaciones profesionales del sector	298

<b>11. SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL.....</b>	<b>301</b>
11.1. Formación Profesional del Sistema Educativo. Oferta de títulos de FP relativos al sector .....	302
11.2. Formación profesional para el empleo. Certificados de Profesionalidad relativos al sector .....	305
11.3. Otras formaciones no ligadas a titulaciones oficiales .....	328
11.4. Regulaciones de referencia para la formación en la actividad productiva .....	335
11.5. Cuadro comparativo de Cualificaciones Profesionales, Certificados de Profesionalidad y Títulos de Formación Profesional .....	337
<b>12. CONCLUSIONES GENERALES .....</b>	<b>341</b>
<b>V. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA FORMATIVA EN LA COMUNIDAD DE MADRID.....</b>	<b>344</b>
<b>13. OFERTA FORMATIVA PÚBLICA EN LA COMUNIDAD DE MADRID .....</b>	<b>345</b>
13.1. Formación Profesional del Sistema Educativo .....	346
13.2. Formación para el empleo: Preferentemente ocupados y Preferentemente desempleados.....	350
13.3. Red de centros (educación y empleo), distribución geográfica de la formación .....	363
13.4. Otras regulaciones de referencia para la formación en la actividad productiva .....	369
13.5. Conclusiones .....	370
<b>VI. PROPUESTAS Y ORIENTACIONES AL CATÁLOGO NACIONAL DE LAS CUALIFICACIONES PROFESIONALES Y LA FORMACIÓN EN LA COMUNIDAD DE MADRID.....</b>	<b>372</b>
<b>14. APORTACIONES A LA ESTRUCTURA DE CUALIFICACIONES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES.....</b>	<b>373</b>
14.1. En que medida aglutina el Catálogo actual los puestos de trabajo y actividades productivas descritos en el estudio .....	374
14.2. En que medida responde a los nuevos perfiles profesionales a las nuevas tecnologías y a los nuevos procesos del sector.....	377
14.3. Propuestas de revisión, adaptaciones y mejora del Catálogo .....	378
14.4. Conclusiones .....	381

<b>15. APORTACIONES AL CATÁLOGO DE ESPECIALIDADES FORMATIVAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID .....</b>	<b>383</b>
15.1. Necesidades de formación actuales .....	384
15.2. Adaptación y reorientación de la oferta formativa del sector a corto/medio plazo.....	389
15.3. Propuesta de trayectorias y/o itinerarios formativos ligados a los certificados de profesionalidad.....	392
15.4. Propuesta de nuevos programas formativos de Formación para el empleo..	411
15.5. Conclusiones .....	416
<b>16. CONCLUSIONES GENERALES .....</b>	<b>417</b>
16.1. Principales resultados del estudio sobre la oferta formativa.....	418
16.2. Propuestas para la mejora de la oferta formativa de la Formación Profesional en la Comunidad de Madrid.....	421
<b>VII. CONTEXTO NORMATIVO .....</b>	<b>426</b>
<b>17. LEGISLACIÓN EN VIGOR.....</b>	<b>427</b>
17.1. Normativa europea: Directivas, decisiones, recomendaciones .....	428
17.2. Normativa estatal.....	438
17.3. Normativa autonómica y local.....	440
17.4. La negociación colectiva .....	441
<b>VIII. PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL ESTUDIO .....</b>	<b>442</b>
<b>IX. ANEXOS.....</b>	<b>457</b>
ANEXO 1. CUALIFICACIONES PROFESIONALES, CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD, Y TÍTULOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SISTEMA EDUCATIVO.....	458
A. Cualificaciones Profesionales .....	459
B. Certificados de Profesionalidad .....	487
C. Títulos de Formación Profesional .....	499
D. Programas de Cualificación Inicial .....	510
ANEXO 2. FUENTES UTILIZADAS.....	515

# I. PRESENTACIÓN

---

---

En este documento se presentan los resultados obtenidos del estudio **del sector del comercio exterior en la Comunidad de Madrid**, que ha consistido en un **análisis de la situación actual y una prospectiva del sector**, tanto del tejido empresarial y de sus actividades productivas, como de los perfiles profesionales presentes y futuros.

La información plasmada en el informe ha sido obtenida a partir de una compleja labor de recogida de **información primaria y secundaria**, y del **riguroso análisis de la misma** llevado a cabo por parte de la empresa adjudicataria del estudio, Telecyl Investigación Sociológica y de Mercados.

Telecyl agradece la **colaboración de los expertos** que han participado, con sus valiosas aportaciones, en las distintas fases del estudio, en especial en el desarrollo de las técnicas cualitativas, entrevistas en profundidad y grupo de discusión, así como la **enriquecedora contribución de Consuelo Costero**, que ha ejercido las funciones de Directora Técnica por parte de la Consejería de Empleo, Mujer e Inmigración de la Comunidad de Madrid.

La elaboración de este estudio viene a completar el análisis sectorial del comercio iniciado en 2010, con el abordaje del sector del comercio en la Comunidad de Madrid. El estudio anterior permitió elaborar itinerarios personalizados de inserción, dentro de la actividad de comercio así como localizar actividades generadoras de empleo, a las que pueden acceder los trabajadores mediante la realización de acciones formativas de oferta, que faciliten la reconversión o actualización de su cualificación.

El actual estudio ha cumplido con los siguientes criterios:

- El alcance de **contextualizar y analizar el sector del comercio exterior**, ante la situación de recesión que está sufriendo actualmente la economía, y que origina pérdida de empleo.
- La **necesidad de definir los procesos de prestación de servicios**, con el objeto de situar y describir las **ocupaciones** relacionadas con cada fase de la producción.
- El interés de analizar **el mercado de trabajo del sector del comercio**, cuantificándolo y describiendo el perfil de las personas ocupadas y desempleadas, las características del empleo, y las condiciones de trabajo.
- La necesidad de proponer **itinerarios formativos** y así aumentar posibles oportunidades de empleo a todas aquellas personas que se encuentran en situación de desempleo debido a la crisis del sector.
- La importancia de profundizar en **relación al Catálogo de Cualificaciones Profesionales y la estructura productiva y ocupacional** del sector del comercio.
- **El valor de conocer las necesidades formativas existentes** en el sector, tanto aquellas derivadas de los cambios productivos y tecnológicos, como aquellas otras que faciliten la movilidad profesional de las personas.
- La relevancia de **informar y orientar a los usuarios de la oferta formativa** (empresas, profesionales y empleados del comercio, y a los ciudadanos en general) y sobre las oportunidades de empleo, formación, evaluación, reconocimiento y acreditación de las competencias profesionales en el marco del Sistema Nacional de Cualificaciones.



- La importancia de **detectar y proponer al Instituto Nacional de las Cualificaciones Profesionales \_INCUAL\_ elementos de cambio y mejora** para que lo consideren en aras a propiciar la empleabilidad, mejorando la adecuación al mercado laboral y la formación profesional.
- El estudio y la posibilidad de **incorporar áreas de innovación, investigación y nuevas tecnologías.**
- La necesidad de facilitar la **toma de decisiones de mejora del sistema de Cualificaciones** de la Comunidad de Madrid, y el aumento de la empleabilidad de la población activa.

Con el objeto de alcanzar los fines planteados se ha partido del **análisis del sector** del comercio, delimitando su ubicación en la estructura económica nacional, describiendo su estructura empresarial y económica, los modelos de gestión empresarial y laboral, y analizando la evolución del empleo. A partir de este análisis se ha obtenido un **conocimiento profundo del sector**, se han detectado las actividades en declive, así como los huecos generadores de empleo, y se ha descrito el perfil de los ocupados y desempleados.

Por otro lado, se ha realizado un análisis de **perfiles profesionales**, describiendo el **mapa de ocupaciones** del sector del comercio exterior. Este examen ha sido fundamental para poner en relación el sistema productivo con el Sistema Nacional de las Cualificaciones.

A continuación se ha analizado el **Sistema Nacional de las Cualificaciones**, y en concreto las familias profesionales de interés para el sector, proponiendo mejoras que adecuen el Catálogo Nacional de las Cualificaciones a la realidad productiva, ocupacional y laboral del comercio exterior.

Un aspecto fundamental ha sido la **profundización en la formación**, analizando la oferta y la demanda existente en el ámbito nacional y de nuestra comunidad, y las necesidades formativas. Ante la realidad de la economía en general, y del comercio exterior en particular, se ha puesto especial énfasis en definir **itinerarios formativos** que permitan la empleabilidad de los trabajadores/as dentro de este sector o hacia aquellos otros que puedan emprender sendas de crecimiento.

# 1. INTRODUCCIÓN, OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

## Índice

### 1.1. OBJETIVOS

#### Objetivo general

Realizar un análisis de la **situación actual del sector del comercio exterior** y su prospectiva, tanto del tejido empresarial y de sus actividades productivas, como de **las ocupaciones y los perfiles profesionales** presentes y futuros, con la finalidad de localizar huecos productivos generadores de empleo en la Comunidad de Madrid, establecer **itinerarios formativos y/o su adaptación curricular** a otras actividades profesionales.

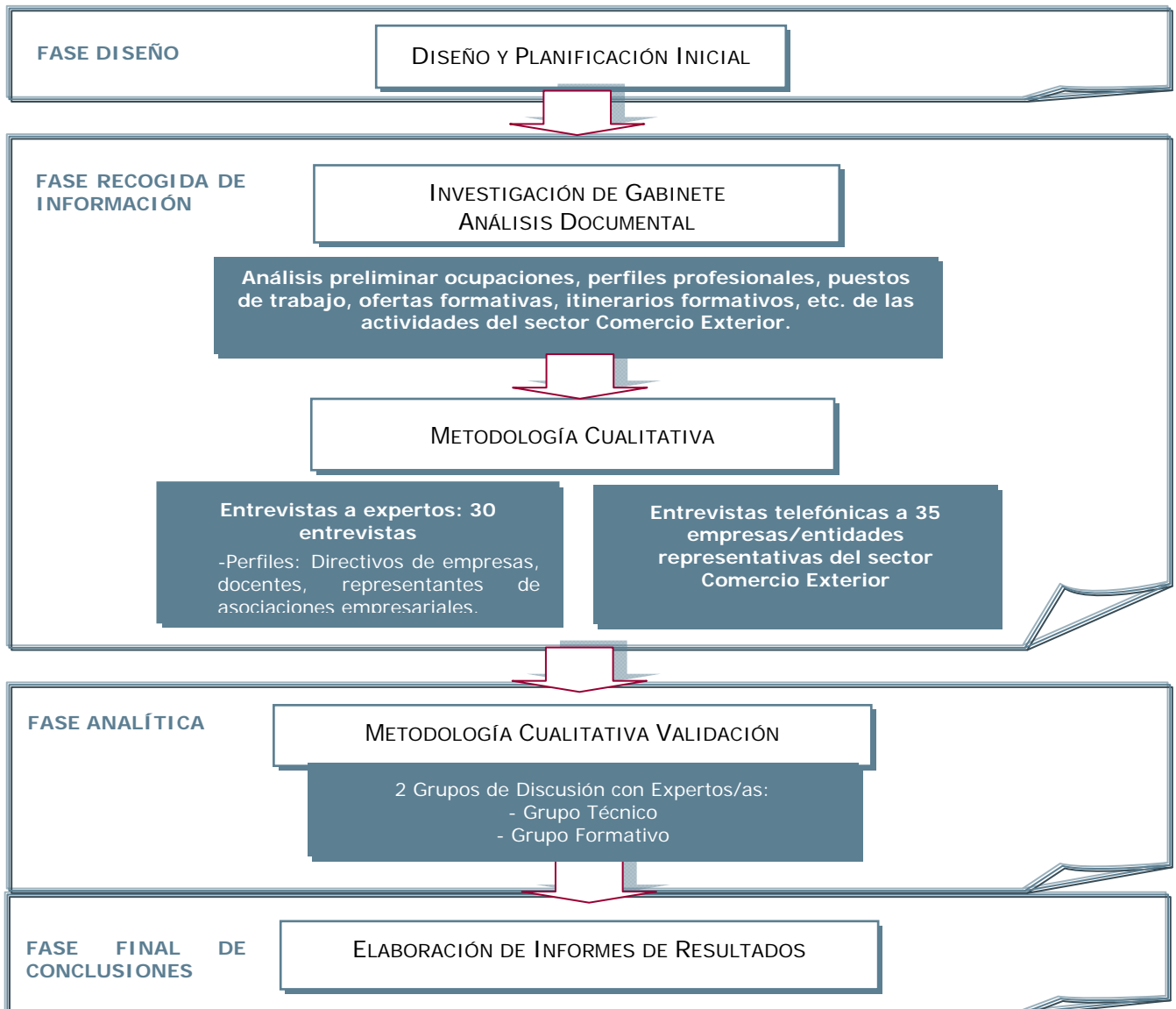
#### Objetivos específicos

Con el fin de alcanzar el objetivo general se plantean los siguientes objetivos específicos:

- **Contextualizar y analizar el sector del comercio exterior**, así como su relación con otras actividades económicas.
- Realizar una **prospectiva** del sector a medio y largo plazo.
- Describir las **funciones y contenidos de las distintas actividades productivas** englobadas en el sector así como los modelos y estructuras organizativas de las empresas.
- Conocer la **caracterización del empleo** en el sector (socio-demográfica, contratación, etc.).
- Definir y estudiar las **ocupaciones y los perfiles profesionales** presentes y futuros.
- Conocer y estructurar las **necesidades de cualificación** presentes y futuras.
- Establecer **itinerarios formativos y/o adaptaciones curriculares** a otras actividades profesionales, atendiendo a las necesidades detectadas.
- Analizar el **Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales** proponiendo mejoras al mismo en el caso de ser necesario.
- **Describir y analizar la formación ofertada** (Formación Profesional del Sistema Educativo, Formación Profesional para el Empleo).
- Proporcionar criterios a los distintos agentes implicados para la **toma de decisiones sobre la oferta formativa** y su implantación (volumen y distribución de la oferta), etc.
- **Informar y orientar a los usuarios de la oferta formativa** (empresas, profesionales, ciudadanos en general) sobre las oportunidades de empleo, formación, evaluación, reconocimiento y acreditación de las competencias profesionales en el marco del Sistema Nacional de Cualificaciones.

## 1.2. METODOLOGÍA

La metodología a seguir en esta investigación, supone seguir un proceso secuencial y sistemático, cuyo objetivo final es asegurar la rigurosidad y calidad global de la información reflejada en el mismo, a través de las siguientes fases:



Como se observa, una vez obtenida la información documental, se diseñaron los instrumentos metodológicos: guía de las entrevistas y cuestionarios. Tras el análisis de la información obtenida, se llevó a cabo un grupo de expertos, con el objeto de validar las principales conclusiones.

DISEÑO Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO		
FASE 1 DOCUMENTAL	FASE 2 EXPERIMENTAL	
	CUALITATIVA	CUANTITATIVA
Recopilación información secundaria	Entrevistas en profundidad 30	Encuestas telefónicas a empresas 35
Objetivo: recoger información		
FASE 3 ANALÍTICA: Grupo de expertos		
Objetivo: profundizar y validar el estudio		
INFORME DE RESULTADOS		

Seguidamente se presentan las fichas técnicas con la metodología correspondiente a la **fase experimental de la investigación** llevada a cabo, que se compone de **fase cualitativa inicial, cuantitativa y cualitativa final**.

FICHA TÉCNICA-RESUMEN DE LA FASE CUALITATIVA
ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Técnica de investigación:</b> entrevista en profundidad.</li> <li>• <b>Número de entrevistas realizadas:</b> 30 entrevistas en profundidad.</li> <li>• <b>Ámbito de investigación:</b> Comunidad de Madrid.</li> <li>• <b>Unidad informante:</b> se han tenido en cuenta distintos tipos de perfiles entrevistados: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expertos en formación</li> <li>- Representantes sindicales.</li> <li>- Representantes de asociaciones empresariales.</li> <li>- Responsables de Recursos Humanos de empresas representativas del sector.</li> <li>- Organismos públicos</li> </ul> </li> <li>• <b>Fecha de realización del trabajo de campo:</b> del 22 de octubre 2010 al 23 de febrero 2011</li> <li>• <b>Recogida de información:</b> a través de un guión semiestructurado.</li> <li>• <b>Lugar de realización de la entrevista:</b> las entrevistas se han realizado en los lugares de trabajo de los entrevistados.</li> <li>• <b>Duración:</b> entre 60 y 90 minutos.</li> </ul>

A continuación se relacionan los perfiles de las entrevistas realizadas.

N	Entidad/Empresa	Cargo	Perfil
1	Escuela de Empresariales de Valladolid	Subdirector de Relaciones Internacionales de la Escuela Universitaria de Estudios, Empresariales de la Universidad de Valladolid Director de la E.U. de Estudios Empresariales	Iniciales
2	Asociación de Empresas Consultoras de Ámbito Nacional (SEOPAN)	Directora del grupo exportador de SEOPAN	Iniciales
3	Instituto Español del Comercio Exterior (ICEX)	Director de la División de Iniciación a la Exportación	Iniciales
4	Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior (ACOCX)	Director de la Comisión de Formación. Delegado de ACOCEX en Madrid	Institucionales
5	Promomadrid	Director de Internacionalización de la Empresa	Institucionales
6	IES Ciudad Escolar	Tutora Centros de Trabajo de Comercio Internacional	Centro de Formación
7	IES Clara del Rey	Jefe de Departamento de Comercio Internacional	Centro de Formación
8	IES El Lago	Tutor de comercio Internacional	Centro de Formación
9	Confederación Española de Empresarios del Plástico (ANAIP)	Director General	Asociación empresarial
10	Federación empresarial de Madrid (FEMAN CEIM)	Coordinadora Gerente y Responsable de RRHH	Asociación empresarial
11	Asociación de Transporte Internacional por Carretera	Responsable del Departamento de Formación y Recursos Humanos	Asociación empresarial
12	Natural Logistics S.L.	Responsable de Recursos Humanos	Empresa
13	Partsmasters S.A.	Responsable de RRHH	Empresa
14	Asociación Gremial de Empresarios de Artes Gráficas	Secretario General	Asociación empresarial
15	Banco Santander	Responsable de RRHH	Empresa
16	CCOO: Federación de Comercio, Hostelería, turismo y juego	Secretario de Formación Presidente de la Comisión Paritaria Sectorial de Comercio	Organización sindical
17	Investing Spain	Secretaría General	Institucional
18	Cámara de Comercio de la Comunidad de Madrid	Directora de Comercio Exterior	Institucional
19	Ministerio de Educación	Asesora en el Área de Títulos de la Subdirección	Institucional
20	Banco de España	Responsable de la Unidad del sector en el Servicio de Estudios	Empresas
21	Centro para la Innovación de la Logística y el Transporte	Presidente	Empresas
22	Confederación Española de Transportes de Mercancías	Responsable de Formación	
23	Área de planes de empresa y bonificaciones a la formación de las empresas de la Cámara de Comercio	Coordinador de Formación	Institucional
24	Universidad Complutense de Madrid	Experto en Comercio exterior. Área de aduanas. Consultor del Banco Interamericano de Desarrollo "BID".	Formación

N	Entidad/Empresa	Cargo	Perfil
25	Easy Global Bussiness S.L. Instituto de Estudios Bursátiles Universidad Complutense de Madrid	Master en Logística Internacional y Gestión Logística Empresarial. Consultor Comercio Internacional y Logística	Empresa/formación
26	Universidad Carlos III	Profesor de Comercialización e Investigación de Mercados	Formación
27	Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones	Directora Económica	Empresas
28	Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior (ACOCX)	Responsable de Formación	Asociación
29	Renault España Comercial RECSA	Responsable de Gestión de RRHH	Empresa
30	Logesta Gestión de Transporte S.L.	Técnico departamento de RRHH	Empresa

En cuanto a las encuestas, se han realizado del siguiente modo:

#### FICHA TÉCNICA-RESUMEN DE LA FASE CUANTITATIVA

##### ENCUESTAS TELEFÓNICAS

- **Tipo de encuesta:** encuesta telefónica (CATI).
- **Ámbito de la investigación:** nacional.
- **Unidades objeto de análisis:** empresas del sector del comercio exterior.
- **Persona de contacto:** responsables de formación, selección o RR.HH. en la empresa así como gerentes (en función de la estructura de la empresa).
- **Fecha de realización del trabajo de campo:** enero
- **Recogida de información:** a través de un cuestionario estructurado, con preguntas abiertas y cerradas.
- **Tamaño de la muestra:** 35 encuestas.

Finalmente se han realizado dos grupos de expertos para profundizar y validar la información obtenida en el estudio.

##### GRUPO DE DISCUSIÓN DE EXPERTOS: TÉCNICO, procesos productivos y perfiles profesionales

- **Técnica de investigación:** grupo de expertos.
- **Número de reuniones:** 1 reunión o grupo.
- **Ámbito de investigación:** Madrid.
- **Unidad informante grupo:** expertos representados por personas pertenecientes a asociaciones empresariales, organismos sindicales y otros expertos en el sector.
- **Número de componentes grupo:** 5
- **Fecha de realización del trabajo de campo:** 27 de enero
- **Recogida de información:** Previa a la celebración del grupo se envió a los participantes de un documento resumen para su estudio y análisis. Dicho documento recogía las conclusiones extraídas de la investigación.
- **Lugar de realización del grupo:** Salas Unicentro. Paseo de La Habana, 11. Madrid.
- **Duración:** 120 minutos.

A continuación se relacionan los perfiles de las personas que han participado en el grupo de expertos.

N	Entidad/Empresa	Cargo
1	Asociación Gremial de Empresarios de Artes Gráficas y Manipulados de Papel de Madrid	Secretario General
2	Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior (ACOCX)	Responsable de Formación
3	Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)	Jefe del Departamento de Organización y Desarrollo
4	Escuela de Empresariales de Valladolid	Subdirector de Relaciones Internacionales de la Escuela Universitaria de Estudios, Empresariales (responsable del master de Comercio exterior en la UVA)
5	CC.OO. - Industria (Madrid)	Secretaria de Empleo de la Federación de Industria de CCOO de Madrid

#### GRUPO DE DISCUSIÓN DE EXPERTOS: FORMATIVO

- **Técnica de investigación:** grupo de expertos.
- **Número de reuniones:** 1 reunión o grupo.
- **Ámbito de investigación:** Madrid.
- **Unidad informante grupo:** expertos representados por personas pertenecientes a asociaciones empresariales, organismos sindicales y otros expertos en el sector.
- **Número de componentes grupo:** 6
- **Fecha de realización del trabajo de campo:** 10 de febrero
- **Recogida de información:** Previa a la celebración del grupo se envió a los participantes de un documento resumen para su estudio y análisis. Dicho documento recogía las conclusiones extraídas de la investigación.
- **Lugar de realización del grupo:** Salas Unicentro. Paseo de La Habana, 11. Madrid.
- **Duración:** 120 minutos.

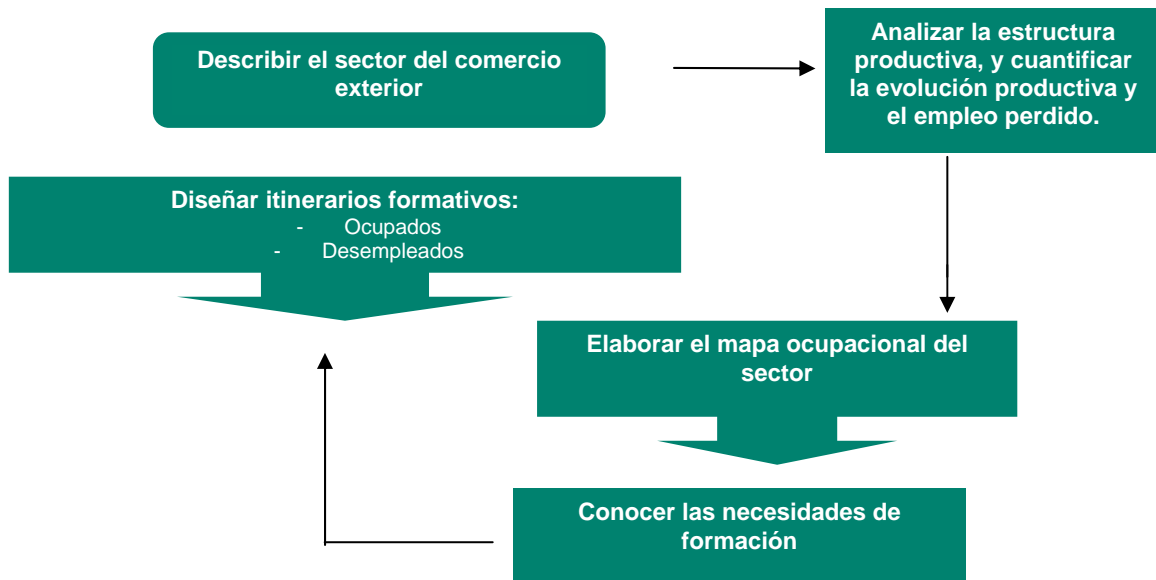
A continuación se relacionan los perfiles de las personas que han participado en el grupo de expertos.

N	Entidad/Empresa	Cargo
1	Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo	Especializada en Temas de Formación
2	Confederación Española de Transporte de Mercancías por Carretera (CETM)	Responsable de Formación
3	IES Ciudad Escolar	Tutora Centros de Trabajo de Comercio Internacional
4	IES Clara del Rey	Jefe Dpto. Comercio Internacional
5	Ministerio de Educación. Secretaría General de Educación Dirección General de Educación, Formación Profesional e Innovación Educativa, Subdirección General de Formación Profesional	Asesora en el Área de Títulos de la Subdirección
6	Easy Global Business, S.L	Gerente

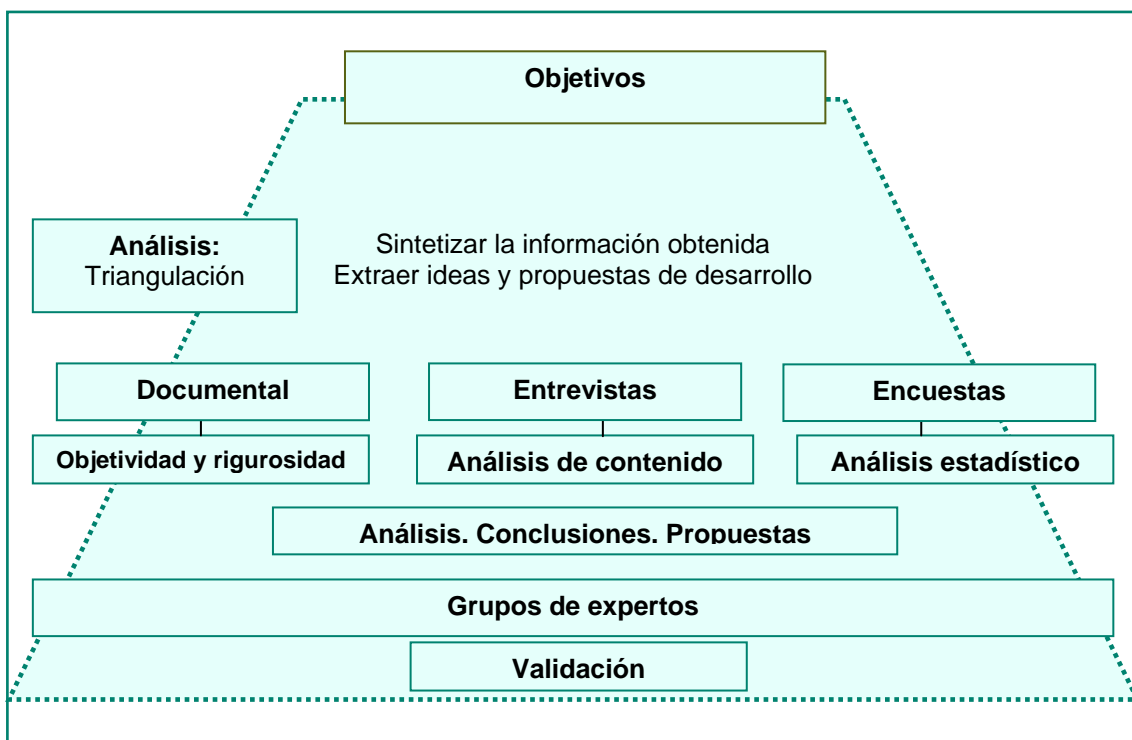
## 1.3. ANÁLISIS

### 1.3.1. Planteamiento inicial

Tal y como se ha planteado anteriormente, el objetivo del estudio consiste en el análisis de la situación actual y una prospectiva del sector del comercio exterior, **tanto del tejido empresarial y de sus actividades productivas, como de los perfiles profesionales presentes y futuros.**



Para lograr el objetivo planteado inicialmente, el esquema general de análisis ha sido el siguiente:





Las fases son las siguientes:

- Fase de **diseño y planificación** de la investigación y análisis documental.

A partir de un análisis documental se planteó el marco de la investigación. Este primer paso ha permitido definir los instrumentos de recogida de información a utilizar en las siguientes fases.

- Fase de **recogida de información y datos**.

En primer lugar, a partir de las entrevistas en profundidad con expertos claves se realizó un análisis del sector: descripción, detección de necesidades de formación.

Mediante un cuestionario, las empresas (directores de recursos humanos o gerentes) señalaron la formación necesaria, así como a evolución del sector.

- Fase analítica.

Finalmente, un conjunto de expertos permitió explicar y validar las conclusiones obtenidas.

### 1.3.2. Fase documental

El trabajo documental se ha basado en la **situación y descripción** de las características del sector del comercio exterior, tanto en el ámbito nacional como en la Comunidad de Madrid. A partir de la información recogida en esta primera fase se pudo realizar una primera descripción de la economía, definir los conceptos más importantes, analizar la actividad del comercio exterior, y elaborar un primer esbozo del mapa ocupacional. También se obtuvo información suficiente para poder plantear la fase experimental.

### 1.3.3. Encuestas

La explotación y el análisis estadístico se realizaron con el programa SPSS a partir del protocolo de explotación.

Una vez realizada la tabulación básica, o recuento de frecuencias de todas y cada una de las variables (hole count), para tener una información general de las mismas, se midió la calidad de los datos.

Tras analizar detenidamente los distintos listados de frecuencias, se procedió al diseño del protocolo de explotación de los datos o plan de tablas estadísticas y gráficos a obtener. Para elaborar las tablas estadísticas y gráficos de frecuencias se utilizó el protocolo de explotación, una copia de los cuestionarios, el listado de códigos y el fichero de datos.

#### Técnicas de análisis a emplear:

Se aplicó a la información recopilada, las siguientes técnicas estadísticas y de análisis que permitieron ajustar los contenidos a los objetivos de información especificados. Dichas técnicas estadísticas aseguran la fiabilidad y validez estadística de los resultados e incluyen: **técnicas estadísticas descriptivas** consistentes en una distribución de frecuencias de todas las variables del cuestionario (números absolutos y relativos; tablas de contingencia).

### 1.3.4. Entrevistas y grupo

A continuación se describe el proceso de análisis de la información cualitativa, obtenida a través de entrevistas en profundidad con expertos y representantes del sector del comercio exterior. El análisis de los datos obtenidos con la realización de las entrevistas se ejecutó de dos formas:

- En primer lugar, con la recopilación de los materiales producidos para el proceso de la investigación.
- En segundo lugar, con una recuperación del planteamiento general que originó el proceso de la investigación.

Se ha tratado, por tanto, de releer la información generada por la investigación desde el punto de vista de los objetivos del estudio, realizando una clarificación, descripción, e interpretación de los diversos hallazgos.

Las fases seguidas en el análisis de datos cualitativos han sido las siguientes:

#### - Transcripciones de las entrevistas

Las transcripciones se realizaron siguiendo una metodología interpretativa de los datos, conocida como “parrillas de análisis”, donde se obtuvo una información valiosa a la vez que se realizaron las transcripciones.

Es un proceso esencial para la realización de análisis de datos. Las transcripciones no fueron literales, pero el técnico que lleva a cabo la entrevista tomó el máximo número de notas durante la reunión y profundizó en la sesión de pre-análisis.

#### - Sesión de preanálisis

Se refiere a aquellas notas que se toman de manera inmediata a la finalización de la entrevista.

Esta sesión ha tenido como objetivo realizar un análisis preliminar a partir de las observaciones que el entrevistador y el equipo de investigación ha realizado de manera inmediata a la finalización de la reunión.

#### - Sesión de análisis

Una vez que se dispuso de todas las parrillas de análisis y se realizó una revisión completa de la información recopilada, se inició el análisis global.

En este análisis o interpretación de resultados, se tuvo en cuenta los siguientes aspectos:

- La información recopilada en el momento de localizar a los entrevistados.
- El grado en el que los participantes se mostraban dispuestos a participar desde el inicio de la entrevista.
- Las ideas básicas que estructuran la entrevista y/o grupo.
- La comunicación no verbal, que se obtiene a partir de las notas del preanálisis.
- La consistencia interna de las intervenciones de los participantes.
- El grado de imprecisión de las respuestas de los participantes.
- La calidad de las respuestas de los participantes, es decir, los participantes eran capaces de ofrecer ejemplos o elaborar más sus respuestas cuando así les era solicitado.

## II. ACTIVIDAD PRODUCTIVA

### **Índice**

- 2. Contexto general de la Economía y de las Actividades Empresariales**
  - 3. Procesos Productivos**
  - 4. Conclusiones generales de la actividad productiva del sector**
- 
-

## 2. CONTEXTO GENERAL DE LA ECONOMÍA Y DE LA ACTIVIDAD

### Índice

En el presente capítulo se describe la realidad económica en la que se desarrolla el sector del comercio exterior.

Para ello en primer lugar se dibuja el escenario global, es decir, el entorno en el que actúa la actividad: internacional, europeo, nacional y regional.

En segundo lugar se describe la **estructura económica nacional y regional**, es decir, las características del tejido económico-empresarial. Se sitúa el comercio exterior en ese conglomerado de relaciones económicas, empresas, producción y trabajadores.

A continuación **se describe el comercio exterior**, sus características, en el ámbito nacional: producción, tipología de las empresas, estructuras organizativas y empleo.

Finalmente, se hace un análisis de las **relaciones intersectoriales**, es decir, se describe la malla de relaciones entre el comercio exterior y el resto de sectores económicos.

- 2.1. Contexto Internacional: características socioeconómicas
- 2.2. Contexto Europeo: marco y características socioeconómicas
- 2.3. Contexto Nacional: análisis detallado socioeconómico y estructural (C.N.A.E.)
  - 2.3.1.- Marco normativo básico
  - 2.3.2.- Principales datos macroeconómicos
  - 2.3.3.- Modelos y estructuras organizativas tipo
  - 2.3.4.- Sistemas auxiliares de gestión de la actividad
- 2.4. Contexto de la Comunidad de Madrid: análisis socioeconómico y estructural y de actividades empresariales
  - 2.4.1.- Situación de la economía y el empleo
  - 2.4.2.- Principales datos macroeconómicos de la Comunidad de Madrid
  - 2.4.3.- Evolución de la posición de Madrid respecto a otras comunidades autónomas y países del entorno
- 2.5. Conclusiones

## 2.1. Contexto Internacional: características socioeconómicas

El entorno internacional del comercio ha variado considerablemente en el último cuarto de siglo al haber coincidido en un periodo corto de tiempo una serie de fenómenos económicos entre los que cabe destacar:

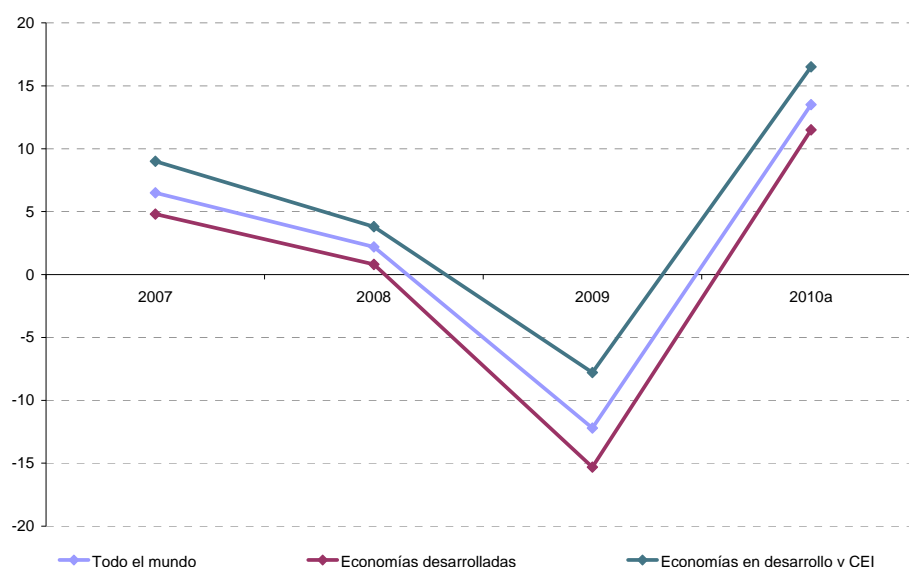
- Un **recorte** significativo de las **barreras comerciales** junto con **políticas liberalizadoras**.
- Una fuerte **reducción de los costes logísticos, de comunicación y de transferencia del conocimiento**.
- La aparición de **nuevas economías emergentes**.
- La **explosión del comercio mundial y de los flujos financieros**.

En los últimos años las tendencias del comercio exterior se han basado en un **proceso de globalización que ha generado un importante cambio competitivo**. Estos cambios implican **nuevas necesidades y tendencias relacionadas** con la logística internacional, legislación internacional, el desarrollo de la formación de proyectos de comercio exterior, conocimiento de procesos aduaneros, el comercio electrónico, técnicas de negociación, etc.

En los próximos años cabe esperar según el Banco Mundial, que **la economía experimente una nueva intensificación de dicho proceso de globalización**, marcado por los siguientes aspectos:

- **Refuerzo de las economías emergentes** en los últimos años.
- Gran **mejora de la productividad** debido al funcionamiento a escala mundial de las cadenas de producción, lo que permite aprovechar las ventajas comparativas de cada país a través de la multilocalización.
- **Amplia difusión de la tecnología**, gracias al mejor acceso y bajo coste de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que amplía los bienes y servicios comercializables. Al mismo tiempo, la velocidad con la que los países menos desarrollados aplican las nuevas tecnologías, esta aumentando la competencia internacional.

Como se puede observar en el gráfico 2.1.1., la crisis económica ha afectado a nivel mundial a las corrientes comerciales, durante los años 2007, 2008, 2009. Las exportaciones de mercancías disminuían progresivamente, mientras que hasta septiembre 2010 las corrientes comerciales mundiales han aumentado más rápidamente de lo previsto respecto a años anteriores. Los economistas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), han revisado sus previsiones sobre el aumento del crecimiento del comercio mundial en 2011 y prevén que ese **aumento será de un 13,5 por ciento**. (En marzo de 2010 la OMC preveía que el volumen del comercio se incrementaría un 10 por ciento). **Este crecimiento se prevé que sea mayor en las economías en desarrollo que las economías desarrolladas**.

**Gráfico 2.1.1. Exportaciones de mercancías por región, 2007-2010. Variación porcentual anual.**

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC) 2010a: proyección

**Tabla 2.1.1. Exportaciones de mercancías y PIB por región, 2007-2010. Variación porcentual anual.**

Volumen de exportaciones de mercancías	2007	2008	2009	2010a
Todo el mundo	6,5%	2,2%	-12,2%	13,5%
Economías desarrolladas	4,8%	0,8%	-15,3%	11,5%
Economías en desarrollo y CEI	9,0%	3,8%	-7,8%	16,5%
PIB real según tipos de cambio comerciales (2005)				
Todo el mundo	3,8%	1,6%	-2,2%	3,0%
Economías desarrolladas	2,6%	0,4%	-3,5%	2,1%
Economías en desarrollo y CEI	8,0%	5,7%	2,0%	5,9%

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

2010a: proyección

CEI: organización supranacional compuesta por 10 de las 15 ex repúblicas soviéticas con la excepción de los 3 estados bálticos: Estonia, Letonia y Lituania.

Se prevé que el volumen de las exportaciones de mercancías de las economías desarrolladas aumentará un 11,5 por ciento, mientras que en el resto del mundo (incluidas las economías en desarrollo y la Comunidad de Estados Independientes), ese aumento será del 16,5 por ciento en 2010.

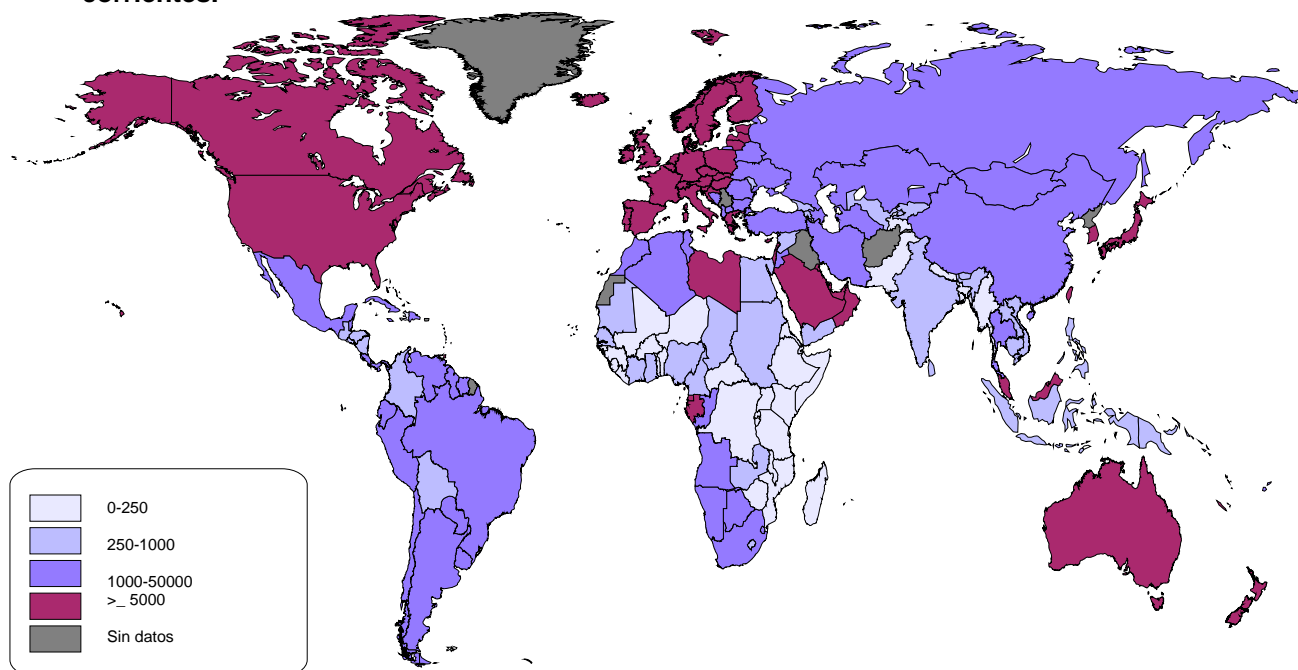
Sin embargo, **esa notable tasa de aumento debe situarse en el contexto de la fuerte contracción del comercio ocurrida en 2009**, cuando las exportaciones mundiales se redujeron en un 12,2 por ciento. El segundo aumento más rápido del año en año fue del 11,8 por ciento en 1976, un año después de la contracción del 7,3 por ciento registrado en 1975, que hasta entonces no había tenido precedentes.

Las previsiones sobre el aumento del crecimiento del comercio mundial están en consonancia con el modelo de series cronológicas de la demanda de importaciones en varias economías adelantadas elaborado por la Secretaría de la OMC, y están basadas en una disminución de la tasa de aumento del PIB en los países desarrollados en la segunda mitad de 2010, más que en una disminución en términos absolutos.

El **mayor riesgo** en relación con estas previsiones **es que se reduzca el volumen del comercio**, sobre todo si alguna perturbación imprevista en el sector financiero o a nivel macroeconómico desencadena otra crisis económica. No obstante, las perspectivas podrían ser más favorables si la tasa de aumento fuera superior a lo previsto en la segunda mitad del año.

En el siguiente gráfico, **se observan las zonas geográficas con mayor número de exportaciones de bienes y servicios per cápita durante el año 2008**; estas zonas corresponden principalmente a América del Norte, Europa, y Oceanía (Australia y Nueva Zelanda). Destacando también otros puntos en África como Libia o Gabón, así como en Arabia Saudí.

**Gráfico 2.1.2. Exportación de bienes y de servicios comerciales per capita, 2008. Dólares corrientes.**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC).

La siguiente tabla muestra el comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales por regiones de determinadas economías del mundo y como se puede observar, **la variación porcentual del comercio mundial de mercancías en el periodo 2000-2009 ha sido más negativa que la de servicios comerciales**. Mientras la variación porcentual de mercancías ha sido de -23 puntos porcentuales en el caso de los servicios comerciales esta variación ha sido de -12.

Todas las regiones del mundo han tenido valores negativos, salvo Arabia Saudí que refleja una variación porcentual positiva de un 2% en exportaciones de servicios.

La variación sufrida por Europa, y Unión Europea (27) en términos de mercancías ha sido similar a la sufrida en el mundo, mientras que **en el caso de los servicios, Europa y la Unión Europea 27, ha experimentado una variación porcentual negativa, mayor que la media mundial**.

**Tabla 2.1.2. Comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales, por regiones y determinadas economías, 2000-2009. Variación porcentual anual.**

Exportaciones				Importaciones		
2000-09	2008	2009		2000-09	2008	2009
			Mercancías			
8,0%	15,0%	-23,0%	<b>Mundo</b>	7,0%	16,0%	-23,0%
3,0%	11,0%	-21,0%	América del Norte	3,0%	8,0%	-25,0%
3,0%	12,0%	-18,0%	Estados Unidos	3,0%	7,0%	-26,0%
2,0%	9,0%	-31,0%	Canadá	3,0%	7,0%	-21,0%
10,0%	21,0%	-24,0%	América del Sur y Central	9,0%	30,0%	-26,0%
12,0%	23,0%	-23,0%	Brasil	10,0%	44,0%	-27,0%
12,0%	-2,0%	-19,0%	Chile	10,0%	31,0%	-31,0%
7,0%	12,0%	-22,0%	Europa	7,0%	13,0%	-25,0%
7,0%	11,0%	-23,0%	Unión Europea (27)	7,0%	12,0%	-25,0%
9,0%	16,0%	-14,0%	Suiza	7,0%	14,0%	-15,0%
13,0%	35,0%	-36,0%	Comunidad de Estados Independientes (CEI)	17,0%	32,0%	-33,0%
12,0%	33,0%	-36,0%	Rusia, Federación de	18,0%	31,0%	-34,0%
12,0%	36,0%	-41,0%	Ucrania	14,0%	41,0%	-47,0%
11,0%	28,0%	-31,0%	África	13,0%	28,0%	-15,0%
9,0%	16,0%	-23,0%	Sudáfrica	11,0%	14,0%	-27,0%
11,0%	27,0%	-36,0%	Nigeria	18,0%	43,0%	-22,0%
11,0%	33,0%	-33,0%	Oriente Medio	13,0%	28,0%	-18,0%
11,0%	33,0%	-39,0%	Arabia Saudita	14,0%	28,0%	-17,0%
15,0%	34,0%	-27,0%	Emiratos Árabes Unidos	17,0%	34,0%	-21,0%
9,0%	15,0%	-18,0%	Asia	9,0%	21,0%	-20,0%
19,0%	17,0%	-16,0%	China	18,0%	18,0%	-11,0%
2,0%	9,0%	-26,0%	Japón	4,0%	23,0%	-28,0%
			Servicios comerciales			
9,0%	13,0%	-12,0%	<b>Mundo</b>	9,0%	14,0%	-12,0%
6,0%	9,0%	-9,0%	América del Norte	5,0%	8,0%	-10,0%
6,0%	10,0%	-9,0%	Estados Unidos	5,0%	8,0%	-9,0%
4,0%	4,0%	-13,0%	Canadá	7,0%	8,0%	-12,0%
9,0%	16,0%	-8,0%	América del Sur y Central	8,0%	21,0%	-8,0%
13,0%	27,0%	-9,0%	Brasil	12,0%	28,0%	-1,0%
10,0%	16,0%	-9,0%	Argentina	3,0%	20,0%	-11,0%
10,0%	12,0%	-14,0%	Europa	9,0%	12,0%	-13,0%
10,0%	12,0%	-15,0%	Unión Europea (27)	9,0%	12,0%	-13,0%
10,0%	19,0%	-10,0%	Suiza	10,0%	15,0%	-2,0%
16,0%	28,0%	-17,0%	Comunidad de Estados Independientes (CEI)	16,0%	26,0%	-20,0%
18,0%	30,0%	-18,0%	Rusia, Federación de	16,0%	30,0%	-19,0%
15,0%	27,0%	-23,0%	Ucrania	17,0%	43,0%	-32,0%
...	16,0%	-9,0%	África	...	27,0%	-16,0%
9,0%	25,0%	-14,0%	Egipto	7,0%	25,0%	-22,0%
	-8,0%	-6,0%	Sudáfrica	...	3,0%	-13,0%
...	...	-4,0%	Oriente Medio	...	...	-9,0%
...	...	2,0%	Arabia Saudita	...	...	-8,0%
4,0%	14,0%	-10,0%	Israel	4,0%	13,0%	-14,0%
11,0%	16,0%	-12,0%	Asia	9,0%	15,0%	-9,0%
17,0%	20,0%	-12,0%	China	18,0%	22,0%	0,0%
7,0%	15,0%	-14,0%	Japón	4,0%	10,0%	-10,0%

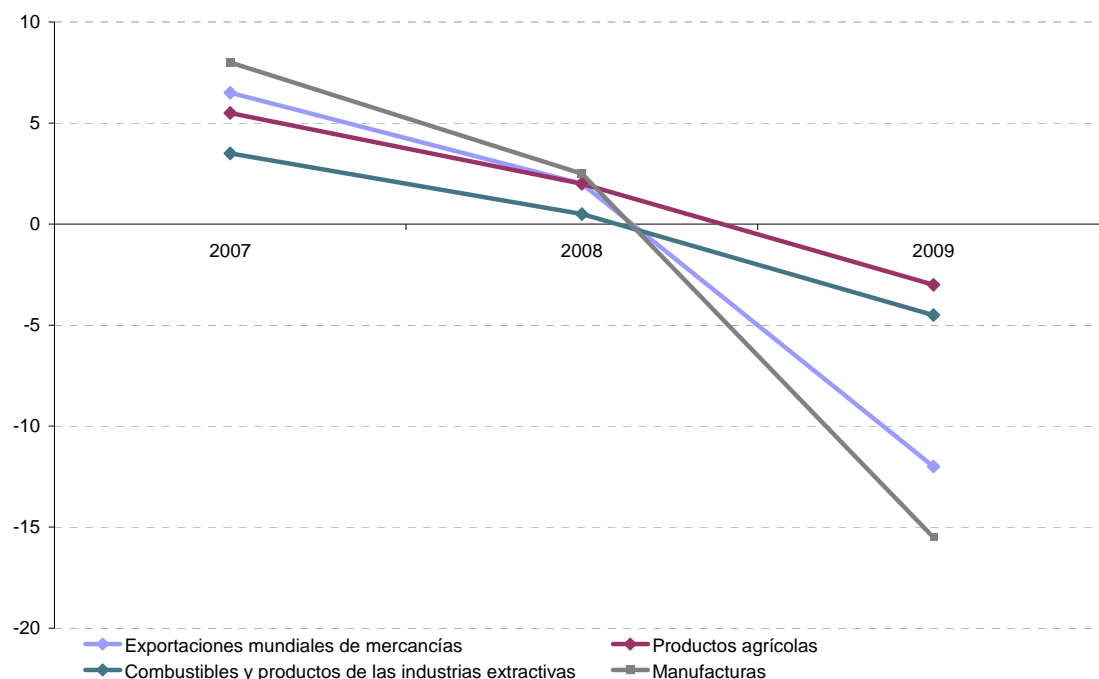
Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC).



Como se puede observar en el siguiente gráfico, la variación porcentual del volumen de exportaciones de mercancías del año 2007 al 2009 es negativa correspondiendo con el periodo de crisis económica ocurrido a nivel global en estos años.

La variación porcentual es especialmente negativa en el caso de las exportaciones de productos manufacturados, mientras que en el caso de los productos agrícolas el volumen de las exportaciones mundiales ha sido menor.

**Gráfico 2.1.3. Crecimiento del volumen de las exportaciones mundiales de mercancías, 2007-2009. Variación porcentual anual.**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC).

**Tabla 2.1.3. Crecimiento del volumen de las exportaciones y la producción mundiales de mercancías, 2000-2009. Variación porcentual anual.**

	2000-09	2007	2008	2009
<b>Exportaciones mundiales de mercancías</b>	3,0%	6,5%	2,0%	-12,0%
Productos agrícolas	3,0%	5,5%	2,0%	-3,0%
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2,0%	3,5%	0,5%	-4,5%
Manufacturas	3,5%	8,0%	2,5%	-15,5%
<b>Producción mundial de mercancías</b>	1,5%	0,5%	1,0%	-5,0%
Agricultura	2,0%	2,5%	3,5%	0,5%
Industrias extractivas	1,0%	0,0%	1,0%	-2,0%
Industrias de manufacturas	1,0%	0,0%	1,0%	-7,0%
<b>PIB mundial real</b>	2,0%	3,5%	1,5%	-2,5%

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC).

Como se puede observar en la siguiente tabla, **gran parte de las corrientes comerciales regionales de mercancías totales se producen en la propia región**. Es destacable que el 72,2% de las exportaciones de Europa se destinan a Europa y más de la mitad de las exportaciones que se producen en Asia (el 51,6%) se destinan a Asia.

Como excepción se encuentran las regiones que disponen de menor facturación en términos de exportación, como La Comunidad de Estados Independientes (CEI), África y Oriente Medio; que exportan sus productos principalmente hacia las economías más desarrolladas, primordialmente Europa y Asia.

**Europa es la primera potencia exportadora del mundo**, (exporta el 41,2% de las mercancías), **seguida de Asia** (29,4%) y **América del Norte** (13,2%).

**Tabla 2.1.4. Comercio intrarregional e interregional de mercancías, 2009. Miles de dólares y porcentajes.**

Origen	Destino							
	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia	Mundo
Facturación								
<b>Mundo</b>	<b>2.026</b>	<b>437</b>	<b>5105</b>	<b>311</b>	<b>391</b>	<b>510</b>	<b>3197</b>	<b>12.178</b>
América del Norte	769	128	292	9	28	49	324	1.602
América del Sur y Central	115	120	90	6	13	11	96	459
Europa	366	75	3620	147	162	154	426	5.016
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	23	5	239	87	7	14	63	452
África	66	9	149	1	45	12	85	384
Oriente Medio	60	5	76	4	34	107	357	690
Asia	627	95	641	57	102	163	1.846	3.575
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región								
<b>Mundo</b>	16,6%	3,6%	41,9%	2,6%	3,2%	4,2%	26,3%	100,0%
América del Norte	48,0%	8,0%	18,2%	0,6%	1,8%	3,1%	20,2%	100,0%
América del Sur y Central	25,0%	26,1%	19,6%	1,3%	2,8%	2,5%	20,8%	100,0%
Europa	7,3%	1,5%	72,2%	2,9%	3,2%	3,1%	8,5%	100,0%
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	5,2%	1,1%	52,9%	19,2%	1,6%	3,2%	13,9%	100,0%
África	17,1%	2,4%	38,8%	0,3%	11,7%	3,0%	22,2%	100,0%
Oriente Medio	8,7%	0,7%	11,0%	0,5%	4,9%	15,5%	51,8%	100,0%
Asia	17,5%	2,7%	17,9%	1,6%	2,8%	4,6%	51,6%	100,0%
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías								
<b>Mundo</b>	16,6%	3,6%	41,9%	2,6%	3,2%	4,2%	26,3%	100,0%
América del Norte	6,3%	1,1%	2,4%	0,1%	0,2%	0,4%	2,7%	13,2%
América del Sur y Central	0,9%	1,0%	0,7%	0,0%	0,1%	0,1%	0,8%	3,8%
Europa	3,0%	0,6%	29,7%	1,2%	1,3%	1,3%	3,5%	41,2%
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	0,2%	0,0%	2,0%	0,7%	0,1%	0,1%	0,5%	3,7%
África	0,5%	0,1%	1,2%	0,0%	0,4%	0,1%	0,7%	3,2%
Oriente Medio	0,5%	0,0%	0,6%	0,0%	0,3%	0,9%	2,9%	5,7%
Asia	5,2%	0,8%	5,3%	0,5%	0,8%	1,3%	15,2%	29,4%

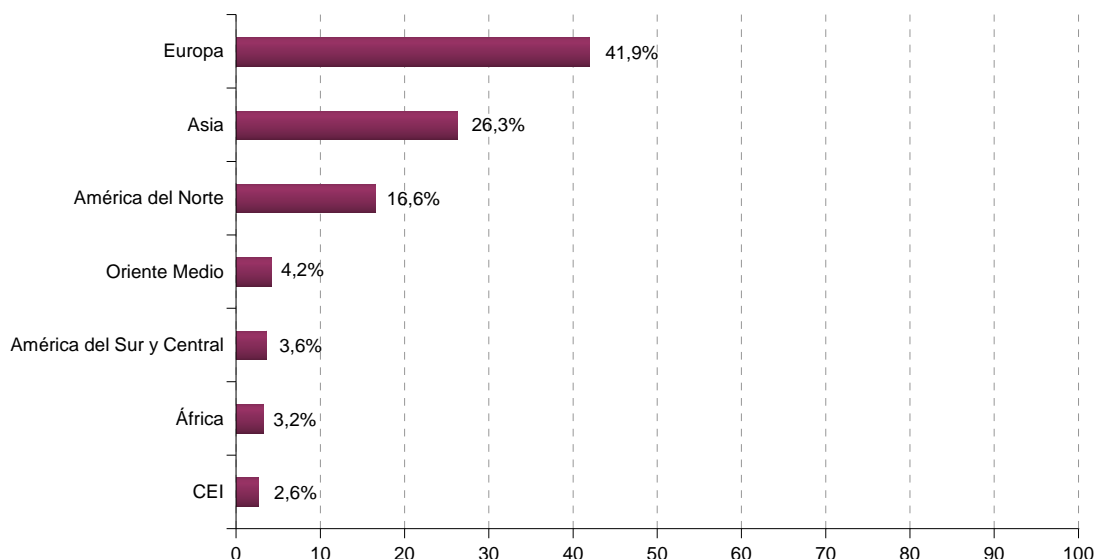
Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

CEI: organización supranacional compuesta por 10 de las 15 ex repúblicas soviéticas con la excepción de los 3 estados bálticos: Estonia, Letonia y Lituania.

Nota: los datos no suman 100,0%. Datos extraídos de la Organización Mundial del Comercio.

Si se analizan los datos de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías, se advierte que **Europa es la región a la que se dirigen la mayor parte de las exportaciones (41,9%), seguido de Asia (26,3%) y América del Norte (16,6%).**

**Gráfico 2.1.4. Porcentaje de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región. Año 2009.**



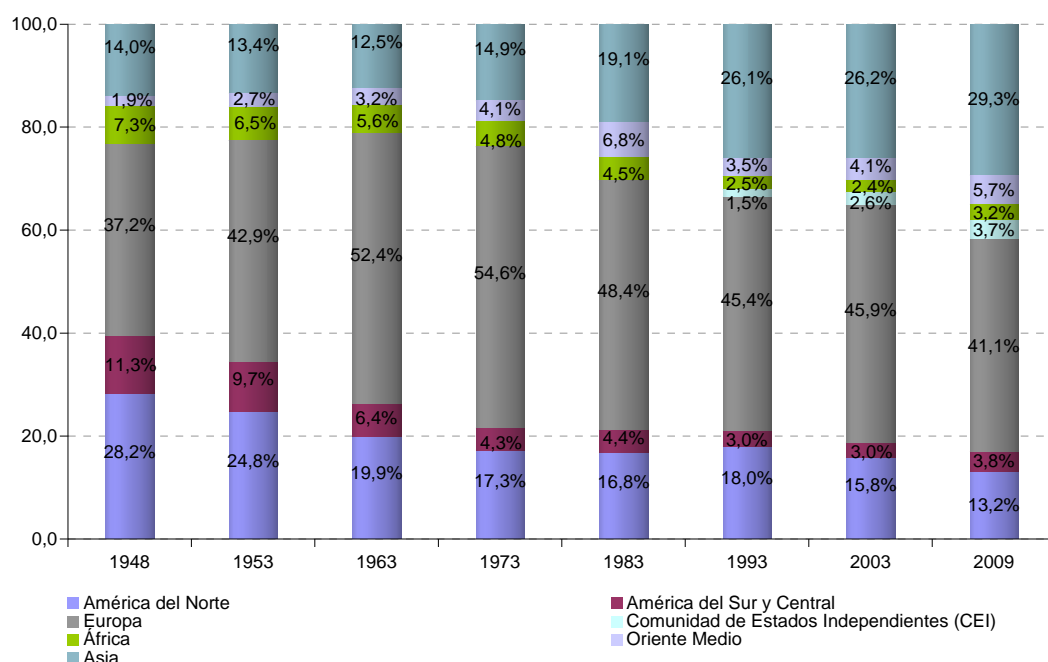
Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Nota: los datos no suman 100,0%. Datos extraídos de la Organización Mundial del Comercio.

Las regiones **de Europa y Asia han visto aumentar progresivamente el peso de las exportaciones de mercancías a nivel mundial, mientras que América del Sur y Central, América del Norte y África, han visto descender el peso de las exportaciones** a lo largo de los años analizados.

Este incremento del peso de las exportaciones en la economía mundial, **es especialmente relevante en el caso de Asia**, que ha visto incrementar su peso en 15,3 puntos porcentuales, mientras que en el caso de Europa el crecimiento ha sido de 3,9 puntos porcentuales desde 1948 hasta el 2009.

**China y Japón son países que han crecido aceleradamente especialmente a partir del año 1993**, llegando a suponer en 2009 el 14,7% de las exportaciones mundiales. Por el contrario, Estados Unidos es uno de los países que ha perdido más peso en términos de exportación de mercancías en el periodo de tiempo analizado. En 1948 suponía el 28,1% de las exportaciones a nivel mundial descendiendo hasta el 2009 al 13,2%.

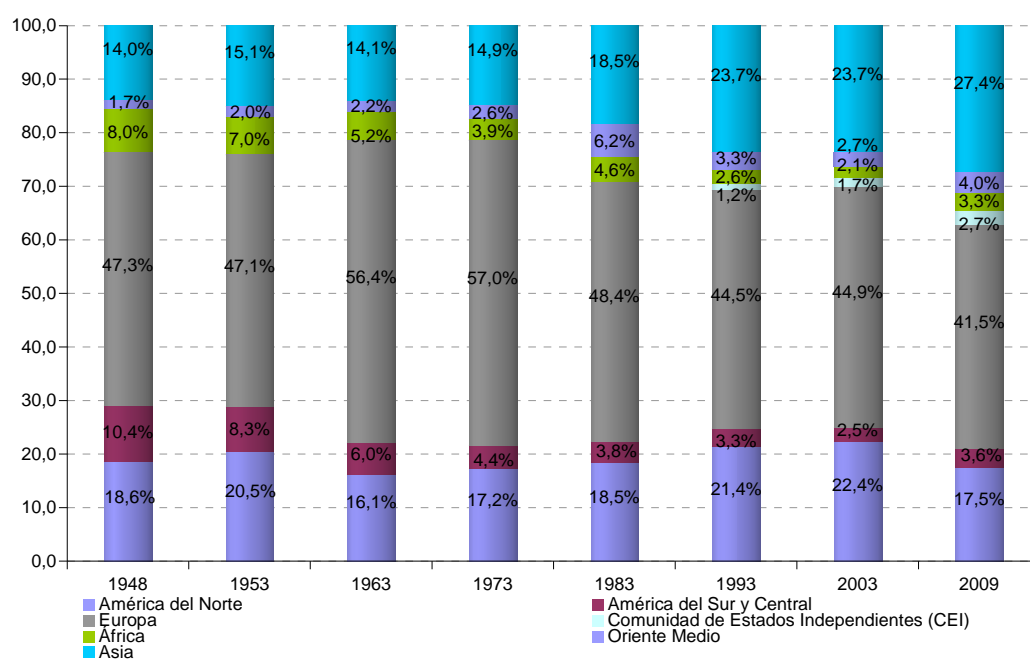
**Gráfico 2.1.5. Exportaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 y 2009. Porcentajes**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC

Los años 1948, 1953, 1963, 73 y 83 existía la URRSS de forma que esos datos se han sumado a Europa.

Nota: Entre 1973 y 1983 y entre 1993 y 2003, la evolución de los precios del petróleo influyó significativamente en las partes porcentuales correspondientes a las importaciones.

En relación a las importaciones mundiales de mercancías, se advierte (al igual que en el caso de las exportaciones), que Europa (incluyendo la URS hasta 1983), Asia y América del Norte son las regiones que suponen mayor peso en este ámbito.

**Gráfico 2.1.6. Importaciones mundiales de mercancías, por regiones y determinadas economías, 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003 y 2009. Porcentajes**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC

Los años 1948, 1953, 1963, 73 y 83 existía la URRSS de forma que esos datos se han sumado a Europa.

Nota: Entre 1973 y 1983 y entre 1993 y 2003, la evolución de los precios del petróleo influyó significativamente en las partes porcentuales correspondientes a las importaciones.

En la siguiente tabla se indican **los principales países exportadores e importadores mundiales de mercancías en el año 2009**. Como se puede observar **China, Alemania, Estados Unidos, Japón y Francia suponen el 35,7% de las exportaciones a nivel mundial**, mientras **que Estados Unidos, China, Alemania, Francia y Japón, suponen el 44,2% de las importaciones**.

**España se sitúa en el puesto dieciseisavo en términos de exportaciones y el decimotercero tercero en términos de importación**. Así mismo es destacable que durante el año 2009 los principales países exportadores e importadores mundiales han tenido una variación porcentual negativa.

**Tabla 2.1.5. Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2009.**  
**Miles de millones de dólares y porcentajes**

Orden	Exportadores	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Parte	Variación porcentual anual
1	China	9,6%	-16,0%	1	Estados Unidos	12,7%	-26,0%
2	Alemania	9,0%	-22,0%	2	China	7,9%	-11,0%
3	Estados Unidos	8,5%	-18,0%	3	Alemania	7,4%	-21,0%
4	Japón	4,6%	-26,0%	4	Francia	4,4%	-22,0%
5	Países Bajos	4,0%	-22,0%	5	Japón	4,4%	-28,0%
6	Francia	3,9%	-21,0%	6	Reino Unido	3,8%	-24,0%
7	Italia	3,2%	-25,0%	7	Países Bajos	3,5%	-23,0%
8	Bélgica	3,0%	-22,0%	8	Italia	3,3%	-27,0%
9	Corea, República de	2,9%	-14,0%	9	Hong Kong, China	2,8%	-10,0%
10	Reino Unido	2,8%	-23,0%	10	Bélgica	2,8%	-25,0%
11	Hong Kong, China	2,6%	-11,0%	11	Canadá	2,6%	-21,0%
12	Canadá	2,5%	-31,0%	12	Corea, República de	2,5%	-26,0%
13	Rusia, Federación de	2,4%	-36,0%	13	España	2,3%	-32,0%
14	Singapur	2,2%	-20,0%	14	India	2,0%	-22,0%
15	México	1,8%	-21,0%	15	Singapur	1,9%	-23,0%
16	España	1,7%	-22,0%	16	México	1,9%	-24,0%
17	Taipei Chino	1,6%	-20,0%	17	Rusia, Federación de	1,5%	-34,0%
18	Arabia Saudita	1,5%	-39,0%	18	Taipei Chino	1,4%	-27,0%
19	Emiratos Árabes Unidos	1,4%	-27,0%	19	Australia	1,3%	-17,0%
20	Suiza	1,4%	-14,0%	20	Suiza	1,2%	-15,0%
21	India	1,3%	-17,0%	21	Polonia	1,2%	-30,0%
22	Malasia	1,3%	-21,0%	22	Austria	1,1%	-22,0%
23	Australia	1,2%	-18,0%	23	Turquía	1,1%	-30,0%
24	Brasil	1,2%	-23,0%	24	Emiratos Árabes Unidos	1,1%	-21,0%
25	Tailandia	1,2%	-14,0%	25	Tailandia	1,1%	-25,0%
26	Austria	1,1%	-24,0%	26	Brasil	1,1%	-27,0%
27	Polonia	1,1%	-21,0%	27	Malasia	1,0%	-21,0%
28	Suecia	1,1%	-28,0%	28	Suecia	0,9%	-29,0%
29	Noruega	1,0%	-30,0%	29	República Checa	0,8%	-26,0%
30	Indonesia	1,0%	-14,0%	30	Arabia Saudita	0,8%	-17,0%
31	Irlanda	0,9%	-9,0%	31	Indonesia	0,7%	-28,0%
32	República Checa	0,9%	-23,0%	32	Dinamarca	0,7%	-25,0%
33	Turquía	0,8%	-23,0%	33	Hungría	0,6%	-28,0%
34	Dinamarca	0,7%	-20,0%	34	Sudáfrica	0,6%	-27,0%
35	Hungría	0,7%	-23,0%	35	Viet Nam	0,6%	-13,0%
36	Irán, Rep. Islámica del	0,6%	-31,0%	36	Portugal	0,6%	-22,0%
37	Finlandia	0,5%	-35,0%	37	Noruega	0,5%	-23,0%
38	Sudáfrica	0,5%	-23,0%	38	Irlanda	0,5%	-26,0%
39	Rep. Bolivariana de Venezuela	0,5%	-39,0%	39	Finlandia	0,5%	-34,0%
40	Viet Nam	0,5%	-9,0%	40	Grecia	0,5%	-33,0%
41	República Eslovaca	0,4%	-21,0%	41	República Eslovaca	0,4%	-25,0%
42	Argentina	0,4%	-21,0%	42	Rumania	0,4%	-35,0%
43	Chile	0,4%	-19,0%	43	Irán, Rep. Islámica del	0,4%	-12,0%
44	Nigeria	0,4%	-36,0%	44	Israel	0,4%	-27,0%
45	Kuwait	0,4%	-42,0%	45	Filipinas	0,4%	-24,0%
46	Israel	0,4%	-22,0%	46	Ucrania	0,4%	-47,0%
47	Argelia	0,4%	-43,0%	47	Egipto	0,4%	-7,0%
48	Portugal	0,3%	-22,0%	48	Chile	0,3%	-31,0%

Orden	Exportadores	Parte	Variación porcentual anual		Orden	Importadores	Parte	Variación porcentual anual
49	Kazajistán	0,3%	-39,0%		49	Rep. Bolivariana de Venezuela	0,3%	-18,0%
50	Rumania	0,3%	-18,0%		50	Argelia	0,3%	0,0%
<b>Total de las economías anteriores</b>		<b>92,8</b>	<b>92,8%</b>	<b>-</b>	<b>Total de las economías anteriores</b>		<b>91,0</b>	<b>-</b>
<b>Mundo</b>		<b>100,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>23,0%</b>	<b>Mundo</b>		<b>100,0</b>	<b>-23</b>

A estimaciones de la secretaría.

*Nota:* Las cifras correspondientes a algunos países y territorios han sido estimadas por la Secretaría. Las interrupciones en la continuidad de las series correspondientes a un gran número de economías y las limitaciones de la comparabilidad de los datos entre países distorsionan las variaciones porcentuales anuales y la clasificación.

En la siguiente tabla se muestran **los principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales durante el año 2009**. Como puede observarse **Estados Unidos, Reino Unido y Alemania** son los tres primeros exportadores e importadores a nivel mundial de servicios.

**España se encuentra entre los siete primeros exportadores y entre los nueve principales importadores de servicios comerciales.**

**Tabla 2.1.6. Principales exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales, 2009 (Miles de millones de dólares y porcentajes)**

Orden	Exportadores	Parte	Variación anual porcentual		Orden	Importadores	Parte	Variación anual porcentual
1	Estados Unidos	14,1%	-9,0%		1	Estados Unidos	10,5%	-9,0%
2	Reino Unido	7,0%	-18,0%		2	Alemania	8,1%	-13,0%
3	Alemania	6,8%	-12,0%		3	Reino Unido	5,1%	-18,0%
4	Francia	4,3%	-14,0%		4	China	5,0%	0,0%
5	China	3,8%	-12,0%		5	Japón	4,7%	-10,0%
6	Japón	3,8%	-14,0%		6	Francia	4,0%	-10,0%
7	España	3,6%	-14,0%		7	Italia	3,6%	-10,0%
8	Italia	3,0%	-14,0%		8	Irlanda	3,3%	-5,0%
9	Irlanda	2,9%	-5,0%		9	España	2,8%	-17,0%
10	Países Bajos	2,7%	-12,0%		10	Países Bajos	2,7%	-8,0%
11	Singapur	2,6%	-10,0%		11	Singapur	2,6%	-6,0%
12	India	2,6%	-15,0%		12	India	2,5%	-9,0%
13	Hong Kong, China	2,6%	-6,0%		13	Canadá	2,5%	-12,0%
14	Bélgica	2,4%	-8,0%		14	Corea, República de	2,4%	-19,0%
15	Suiza	2,1%	-10,0%		15	Bélgica	2,4%	-11,0%
16	Suecia	1,8%	-15,0%		16	Rusia, Federación de	1,9%	-19,0%
17	Luxemburgo	1,8%	-14,0%		17	Dinamarca	1,6%	-18,0%
18	Canadá	1,7%	-13,0%		18	Suecia	1,5%	-14,0%
19	Corea, República de	1,7%	-25,0%		19	Arabia Saudita	1,4%	-8,0%
20	Dinamarca	1,6%	-24,0%		20	Hong Kong, China	1,4%	-5,0%
21	Austria	1,6%	-14,0%		21	Brasil	1,4%	-1,0%
22	Australia	1,2%	-7,0%		22	Australia	1,3%	-13,0%
23	Rusia, Federación de	1,2%	-18,0%		23	Tailandia	1,2%	-18,0%
24	Noruega	1,1%	-17,0%		24	Noruega	1,2%	-14,0%
25	Grecia	1,1%	-25,0%		25	Austria	1,2%	-13,0%
26	Turquía	1,0%	-5,0%		26	Emiratos Árabes Unidos	1,2%	-14,0%
27	Taipei Chino	0,9%	-11,0%		27	Luxemburgo	1,1%	-13,0%
28	Tailandia	0,9%	-9,0%		28	Suiza	1,1%	-2,0%
29	Polonia	0,9%	-19,0%		29	Taipei Chino	0,9%	-15,0%
30	Malasia	0,8%	-7,0%		30	Indonesia	0,9%	-1,0%
31	Brasil	0,8%	-9,0%		31	Malasia	0,9%	-10,0%
32	Finlandia	0,7%	-21,0%		32	Polonia	0,8%	-21,0%
33	Portugal	0,7%	-13,0%		33	Finlandia	0,7%	-25,0%
34	Israel	0,6%	-10,0%		34	México	0,7%	-15,0%
35	Egipto	0,6%	-14,0%		35	Grecia	0,6%	-20,0%
36	República Checa	0,6%	-7,0%		36	República Checa	0,6%	6,0%
37	Macao, China	0,6%	6,0%		37	Israel	0,5%	-14,0%
38	Hungría	0,5%	-10,0%		38	Irán, Rep. Islámica del	0,5%	-
39	Libano	0,5%	-4,0%		39	Hungría	0,5%	-14,0%

Orden	Exportadores	Parte	Variación anual porcentual	Orden	Importadores	Parte	Variación anual porcentual
40	México	0,5%	-17,0%	40	Turquía	0,5%	-6,0%
Total de las economías anteriores		89,%	-	Total de las economías anteriores		87,8%	-
Mundo		100,0%	100,0%	Mundo		100,0%	-12%

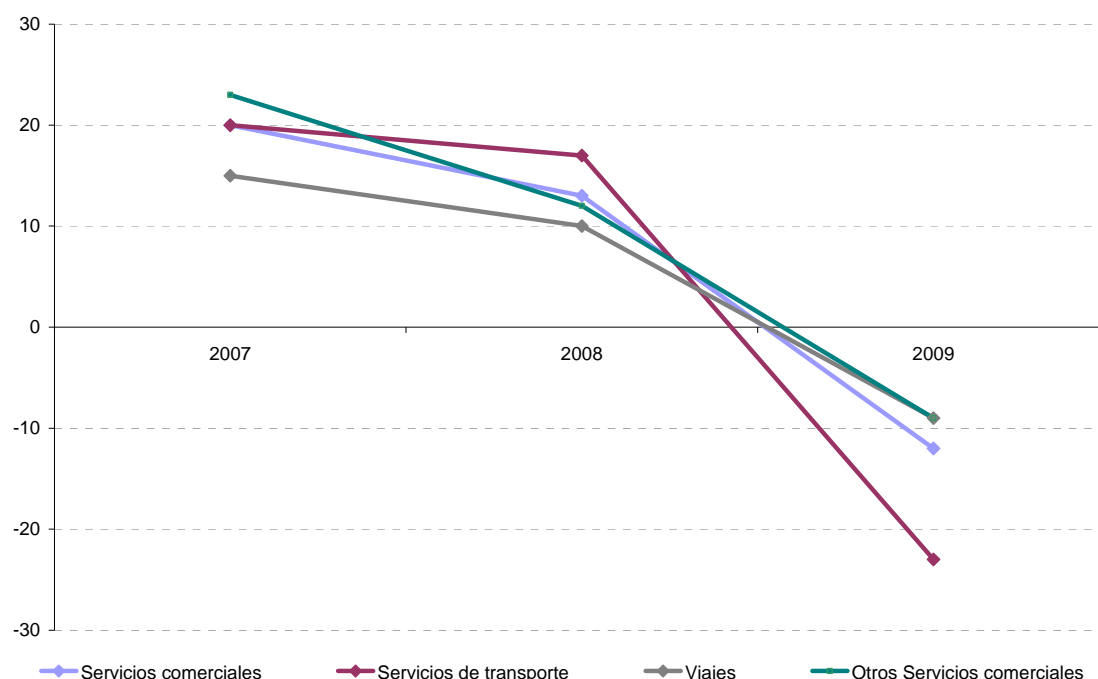
Fuente: Organización Mundial del Comercio OMC

Las exportaciones mundiales de mercancías han sufrido una variación ascendente del periodo 2000 al 2008, mientras que a partir del año 2009 se observa una variación negativa de las exportaciones de mercancías, **especialmente acentuada en los combustibles** (la variación porcentual fue de -37 puntos porcentuales), **hierro y acero** (-45 puntos porcentuales) y **productos de la industria del automóvil** (-32 puntos porcentuales).

A nivel regional, sucede lo mismo que a nivel mundial, es decir, las mercancías con una variación porcentual más negativa en todas las regiones son los combustibles. Asía es la región que experimenta una variación negativa menor que el resto de comunidades en este ámbito (-31 puntos porcentuales). Respecto a los productos químicos y los productos de la industria del automóvil, la Comunidad de Estados Independientes supera la media mundial (-32 y -57 puntos porcentuales respectivamente). Oriente Medio sufre una variación porcentual negativa mayor que la media global (-31 puntos porcentuales).

En relación a la variación experimentada en términos de **exportaciones de servicios** a nivel mundial ha sido similar en todas las categorías. **El comienzo de la crisis en el año 2007 marca el descenso del crecimiento de las exportaciones de servicios comerciales**, siendo especialmente destacable en el caso de los servicios de transporte, (la variación porcentual del año 2009 respecto del año anterior es de -23 puntos).

**Gráfico 2.1.7. Crecimiento de las exportaciones mundiales de servicios comerciales, por categorías y por regiones, 2007-2009. Variación porcentual anual.**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de OMC

En la tabla siguiente se muestra **el crecimiento de los servicios comerciales por categorías y regiones**. Europa y la Confederación de Países Independientes (CEI) son las regiones que han experimentado mayor variación descendente de las exportaciones de servicios comerciales, situándose la variación negativa en cada una de las categorías, excepto en los servicios de transporte por encima de la media mundial.

**Tabla 2.1.7. Crecimiento de las exportaciones de servicios comerciales, por categorías y por regiones, 1990-2009. Variación porcentual anual.**

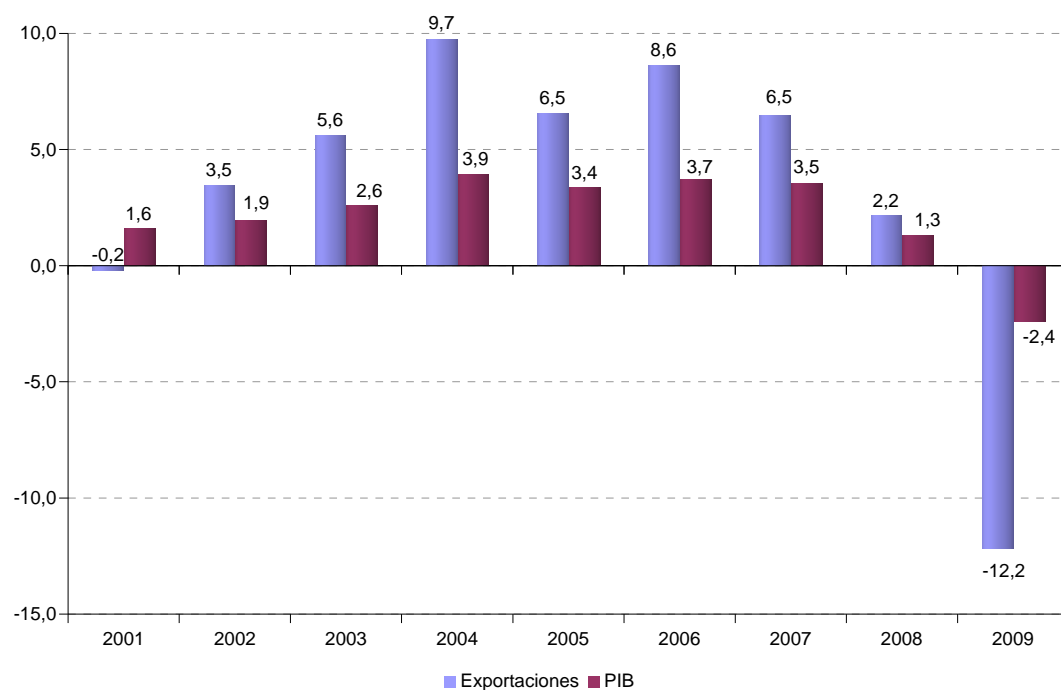
	Mundo	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia
Servicios comerciales								
1990-95	8%	8%	9%	-	-	...	...	...
1995-00	5%	7%	6%	...	...	...	...	4%
2000-09	9%	6%	9%	10%	16%	...	...	11%
2007	20%	15%	18%	21%	27%	18%	...	22%
2008	13%	9%	16%	12%	28%	16%	...	16%
2009	-12%	-9%	-8%	-14%	-17%	-9%	-4%	-12%
Servicios de transporte								
1990-95	6%	4%	7%	-	-	...	...	11%
1995-00	3%	3%	1%	3%	...	...	...	3%
2000-09	8%	4%	8%	9%	13%	...	...	8%
2007	20%	12%	16%	21%	20%	12%	9%	24%
2008	17%	16%	20%	16%	26%	19%	17%	18%
2009	-23%	-21%	-18%	-22%	-17%	-14%	-20%	-26%
Viajes								
1990-95	9%	7%	10%	-	-	8%	...	...
1995-00	3%	6%	7%	2%	...	6%	...	2%
2000-09	7%	2%	6%	7%	15%	12%	...	10%
2007	15%	11%	12%	14%	27%	17%	21%	20%
2008	10%	11%	9%	9%	23%	9%	16%	13%
2009	-9%	-11%	-6%	-13%	-22%	-5%	2%	-3%
Otros servicios comerciales								
1990-95	10%	12%	10%	-	-	...	...	16%
1995-00	7%	11%	9%	...	...	...	...	6%
2000-09	12%	8%	13%	12%	23%	...	...	13%
2007	23%	18%	27%	24%	36%	30%	...	22%
2008	12%	7%	21%	13%	34%	29%	...	16%
2009	-9%	-5%	-4%	-11%	-15%	-11%	0%	-8%

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

Tanto la comercialización de bienes como de servicios, se han visto afectadas por la crisis mundial producida a partir del año 2007. Como se puede observar en los siguientes gráficos a partir de esa fecha se produce un descenso en el volumen de las exportaciones y del valor comercial mundial analizado en variaciones porcentuales.

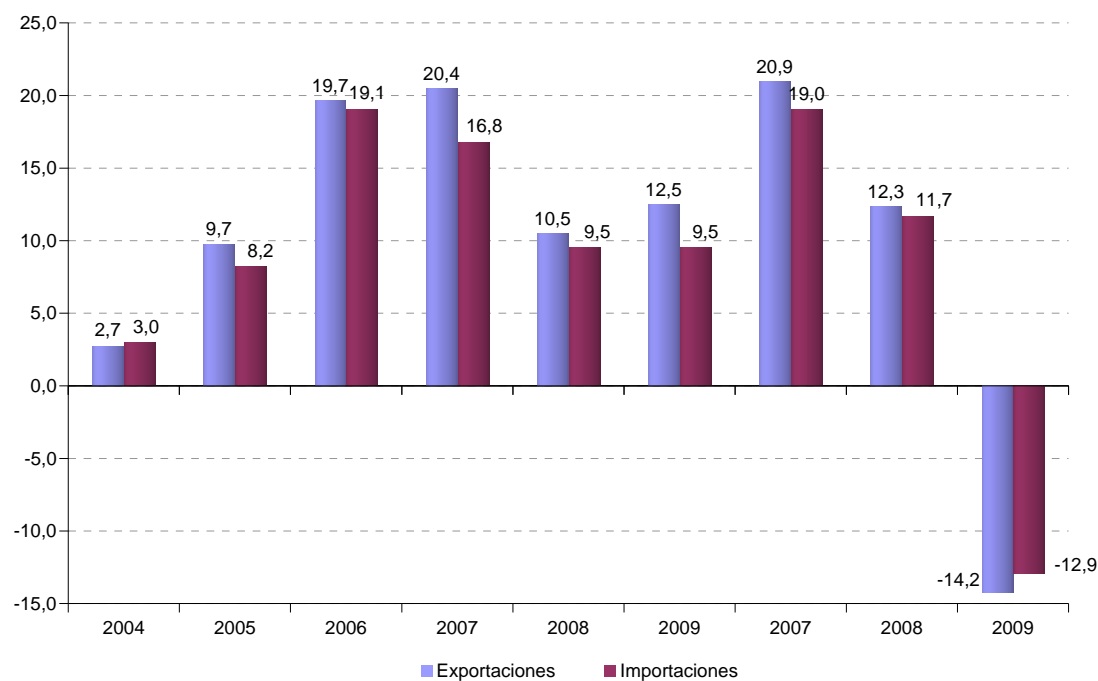


**Gráfico 2.1.8. Volumen de las exportaciones mundiales de mercancías y PIB, 2001-2009. Variación porcentual anual**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

**Gráfico 2.1.9. Valor del comercio mundial de servicios comerciales de ciertas regiones, 2004-2009. Variación porcentual anual en valor.**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

### Inversión Extranjera Directa.

En este apartado se analiza el contexto internacional de la Inversión Extranjera Directa; y esta es definida por la Organización Mundial del Comercio como: **la inversión internacional realizada por una entidad residente en una economía para adquirir un interés duradero en una empresa que opera en otro país.**

Los flujos comerciales se caracterizan cada vez más por la comercialización de los flujos de capital, como la Inversión Directa Extranjera (IED). Las relaciones de negocios que hoy en día se extienden van más allá del intercambio de bienes y servicios: **las fusiones de empresas, las adquisiciones de acciones, las alianzas, Joint ventures, los acuerdos de licencias, la cooperación y otras formas de negocio, son las estrategias económicas alternativas.** A nivel mundial, **los flujos de IED están muy concentrados en las economías muy desarrolladas**, (un tercio de los flujos de EU-27 están dominados por Estados Unidos).

Este tipo de comercio, puede beneficiar a la economía local alrededor de la empresa de inversión directa, proporcionando nuevos puestos de trabajo, la cesión de tecnología o con efectos indirectos, como cambios en la forma de operar de las empresas.

**La crisis económica y financiera mundial tuvo un gran impacto en los flujos de IED en todo el mundo.** Tras haber aumentado progresivamente hasta el año 2007, los flujos de IED en la UE-27 se redujeron fuertemente en 2008, tanto hacia el interior (-51,7%) como hacia el exterior (-34,5%). La gran mayoría de la reducción de los flujos hacia el exterior de la UE-27 podría atribuirse a una disminución de los flujos de IED a América, mientras que los flujos a África y Asia siguen creciendo (aunque a partir de un nivel considerablemente más bajo). Un cuadro similar se podría observar para la UE-27 donde la inversión de los Estados Unidos se redujo en 72,5% entre 2007 y 2008, como resultado, los flujos de la UE-27 hacia el interior de Asia superan los Estados Unidos en 2008.

**Tabla 2.1.8. Flujos de inversión extranjera directa de la UE-27. Millones de euros.**

	Las salidas de flujos de IED de la UE				Las salidas de flujos de IED de la UE			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Mundo	667.979	884.162	1.238.237	887.999	590.352	726.386	1.030.049	563.061
Extra EU-27	239.454	313.004	530.738	347.658	129.167	228.954	411.373	198.693
África	16.286	11.687	17.941	18.548	1.214	1.797	4.798	6.040
América	65.505	187.218	317.773	140.903	80.861	120.680	293.163	65.596
Asia	42.630	28.547	53.885	70.109	-181	34.493	38.969	83.452
Oceanía	-1.026	7.184	9.083	14.224	5.326	6.980	6.673	-1.313
Argentina	1.663	3.397	2.435	4.408	387	13	90	-281
Australia	-1.671	6.721	8.626	12.837	5.153	6.209	6.729	-930
Brasil	8.435	5.416	14.332	-1.061	2.924	1.510	24.655	10.692
Canadá	11.852	31.020	29.768	7.829	7.951	11.280	6.893	15.311
China	6.137	6.693	6.585	4.734	-103	2.186	759	-69
India	2.546	2.390	4.019	3.272	548	487	1.003	3.690
Indonesia	4.130	-737	-209	-126	397	-492	827	218
Japón	12.328	-1.642	10.318	5.930	-4.172	15.979	17.783	7.218
Corea	4.951	1.776	1.151	1.906	1.334	965	367	-1.165
México	2.601	1.748	6.532	5.667	1.157	304	421	934
Rusia	9.734	11.308	17.171	25.561	2.832	1.515	9.899	2.327
Arabia Saudí	-	-	-	-	-	-	-	-
Sudáfrica	7.487	5.070	5.126	2.721	530	895	1.759	467
Turquía	4.609	12.310	15.422	6.339	419	-283	553	-178
Estados Unidos	4.609	104.712	168.891	121.442	67.153	74.115	183.547	50.458

Fuente: Eurostat

Los Estados Unidos tenían la mayor proporción de posiciones hacia el interior de la UE-27 (43,2% o 1.046.157 millones de euros) a finales de 2008, mientras que Japón y Canadá fueron los otros principales socios entre los restantes países del G-20. El rápido crecimiento de la IED en la UE-27 hacia el exterior de la IED en Rusia se puede atribuir a la inversión en el sector de los servicios, junto con las inversiones en petróleo y gas las actividades de extracción.

**Tabla 2.1.9. Saldos de la inversión extranjera directa de la UE-27. Millones de euros**

	Salidas de Inversión Directa en el Extranjero				Entradas de Inversión Directa en el Extranjero			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Mundo	6 305 140	7 183 987	8 259 401	8 562 505	5 690 696	6 519 759	7 469 002	7 578 667
Extra EU-27	2.426.226	2 746 002	3 108 244	3 252 907	1 835 136	2 022 675	2 346 055	2 421 435
África	116.675	128 385	146 893	153 142	19 110	19 932	17 590	24 868
América	1.349.767	1 495 319	1 661 524	1 701 189	1 186 665	1 309 639	1 528 162	1 554 517
Asia	369.246	380 064	413 325	461 621	161 218	196 027	230 395	255 395
Oceanía	59.854	58 926	74 842	66 907	23 195	20 392	27 059	21 921

Fuente: Eurostat

## 2.2. Contexto Europeo: marco y características socioeconómicas

### Marco normativo

A continuación se enmarca el contexto europeo en relación al comercio exterior, haciendo hincapié en las normativas más destacadas.

A través de la **Directiva 88/361/CEE del Consejo, de 24 de junio de 1988**, la Comisión europea pretendía suprimir el régimen general de restricciones a los movimientos de capitales entre las personas residentes en los Estados miembros. En esta normativa, por «movimiento de capital» se entiende el conjunto de las operaciones que debe llevar a cabo una persona física o jurídica para efectuar los movimientos de capitales. Esto incluye, entre otros, las inversiones directas, las inversiones inmobiliarias, las operaciones sobre títulos y en cuentas corrientes y de depósitos, los préstamos y los créditos financieros.

Después de esta directiva, uno de los acuerdos más relevantes en Europa para la comercialización de los productos es el **acuerdo Schengen**; el objetivo del acuerdo es la creación de una zona de libre circulación con la supresión de las fronteras comunes de los países firmantes. Mediante este acuerdo, los Estados suprimieron los controles de las fronteras comunes, potenciando sus fronteras externas a fin de obstaculizar la inmigración ilegal de nacionales de Estados no miembros de la Unión Europea; por tanto no habrá fronteras interiores. Además los Estados se comprometen a armonizar sus normativas sobre prohibiciones y restricciones y a adoptar las medidas necesarias para salvaguardar la seguridad.

El libre comercio y la libre circulación de bienes y servicios, se produce a partir del año 1993, cuando se eliminan las barreras técnicas, normativas, jurídicas y burocráticas que obstaculizaban el libre comercio. Al mismo tiempo se eliminó el pago de aranceles entre sí, unificando los aranceles aplicables a las mercancías importadas de terceros países. Según la Comisión Europea, desde ese momento, se han creado millones de puestos de trabajo y han generado más de 800.000 millones de euros. Los consumidores tienen más variedad de productos y la competencia de mercados entre diferentes países hace que bajen los precios. Desde la creación de la UE, hace ya 50 años, la liberalización del comercio entre sus Estados miembros es uno de sus elementos esenciales. La reducción de las barreras comerciales y la expansión del comercio internacional son dos logros a partir del **Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT)** y a la **Organización Mundial del Comercio**, así como mediante la unión aduanera.

El sector servicios se ha abierto más lentamente que los mercados de bienes, aunque en el 2006 se aprobó la norma **2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 22 de diciembre, relativa a los servicios en el mercado interior** que permite a las empresas ofrecer toda una serie de servicios transfronterizos.

El art. 49 TCE introdujo la libertad de prestación de servicios.

*“En el marco de las disposiciones siguientes, quedarán prohibidas las restricciones a la libre prestación de servicios dentro de la Comunidad para los nacionales de los Estados miembros establecidos en un país de la Comunidad que no sea el del destinatario de la prestación”.*

Por su parte, el art. 50 TCE expone lo que ha de considerarse servicio.

*“(..) Se considerarán como servicios las prestaciones realizadas normalmente a cambio de una remuneración, en la medida en que no se rijan por las disposiciones relativas a la libre circulación de mercancías, capitales y personas”.*

Al mismo tiempo también se han liberalizado los servicios financieros y se han reducido los gastos y comisiones bancarias en pagos transfronterizos.

Actualmente no hay controles fronterizos entre 22 Estados miembros. Cinco países mantienen sus controles fronterizos con los demás países de la UE: Chipre, Irlanda y el Reino Unido, además de Bulgaria y Rumania. La eliminación de las barreras al comercio y la libre circulación **supone una gran ventaja para la comercialización de bienes y servicios.**

**En relación a la política de comercio internacional,** la UE ha sido protagonista en las negociaciones internacionales para la liberalización del comercio, la última de las cuales se plasma en el llamado **Programa de Doha para el Desarrollo**, que comenzó en 2001. La finalidad de estas negociaciones, que se celebran en el marco de la Organización Mundial del Comercio, es reducir los aranceles y eliminar otros obstáculos al comercio mundial. Tras las anteriores rondas, el arancel medio aplicado por la UE a las importaciones de productos industriales descendió al 4%, uno de los más bajos del mundo.

Además de participar en Doha y en anteriores rondas de la OMC, ha creado una red de acuerdos comerciales bilaterales con distintos países y regiones de todo el mundo.

La política comercial de la Unión Europea está estrechamente vinculada a su política de desarrollo. La Unión exime del pago de derechos a la mayoría de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, o les aplica un tipo reducido, con arreglo a su sistema de preferencias generalizadas (SPG).

Al mismo tiempo, la UE ha trazado una nueva estrategia comercial y de desarrollo en relación con sus 78 socios de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), cuyo objetivo es lograr su integración en la economía mundial. Tiene además un acuerdo comercial con Sudáfrica, que culminará en el libre comercio, y está negociando un acuerdo de libre comercio con los seis miembros del Consejo de Cooperación del Golfo: Arabia Saudí, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. Ha celebrado asimismo acuerdos con México y Chile y ha intentado negociar la liberalización del comercio con el Grupo Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Sin embargo, no tiene acuerdos comerciales específicos con sus principales socios desarrollados, Estados Unidos y Japón. El comercio con estos países se canaliza a través de los mecanismos de la OMC, si bien la UE ha celebrado con ambos países muchos acuerdos en sectores concretos.

El marco de la OMC también se aplica al comercio entre la UE y China, país que ingresó en este organismo de comercio mundial en 2001. En la actualidad, China es el segundo socio comercial de la Unión después de los Estados Unidos.

A través de la **Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de octubre de 2006** «Una Europa global: competir en el mundo»: la Comisión propone un ambicioso programa para la competitividad de la Unión Europea (UE) y de sus empresas en el marco de la agenda externa de la estrategia de Lisboa para el crecimiento y el empleo, que hace hincapié en mercados abiertos. El rechazo del proteccionismo en Europa, la apertura de los principales mercados fuera de Europa y la unificación de los esfuerzos de las políticas internas y externas de la UE son los elementos centrales de dicho programa.

**La economía mundial se caracteriza por una creciente integración, que resulta más fácil debido, fundamentalmente, a la disminución de los costes del transporte y a las tecnologías de la información y la comunicación.** Asimismo, genera una gran interdependencia de las economías y de las industrias a escala mundial, y presenta, por otra parte, tantas oportunidades como riesgos para los ciudadanos y para el planeta.

### La competitividad de las empresas europeas se fundamenta en una serie de políticas internas:

- **Mercados competitivos:** que faciliten la competitividad de las empresas europeas.
- **Apertura económica:** la apertura a los intercambios y a las inversiones internacionales genera presiones competitivas beneficiosas para la innovación, las nuevas tecnologías y la inversión.
- **Justicia Social:** condiciones de hacer frente al impacto de la apertura de los mercados, en particular la aceleración de los cambios estructurales derivados de la globalización.

Así mismo se basa en la apertura a nuevos mercados, la reducción de barreras comerciales.

### Características socioeconómicas

Como se ha podido comprobar en los datos expuestos en el apartado 2.1.Contexto Internacional relativos a la Unión Europea, puede concluirse que la UE:

- **Es el primer exportador mundial de mercancías.** (En el año 2009 y según datos de la Organización Mundial del Comercio la Unión Europea supone el 41,1% del peso mundial de las exportaciones y el 41,5% de las importaciones de mercancías).
- **Es el primer exportador de servicios.**
- **Es el primer proveedor de inversión extranjera** (supone el 46% de las inversiones directas mundiales).
- **El segundo receptor de inversiones después de los Estados Unidos.**

Por tanto, puede considerarse como una de las principales potencias comerciales a nivel mundial.

Si se analizan los datos del Fondo Monetario Internacional, la producción de bienes y servicios de la UE, crece a un ritmo constante. Tras la adhesión de los nuevos Estados miembros en 2004, el PIB de la UE es ahora superior al de los Estados Unidos.

**Tabla 2.2.1. Producto Interior Bruto (PIB) en miles de millones de Euros 2007**

País	PIB (Miles de millones de euros)
EU-27	12276.2
Estados Unidos	10094.5
Japón	3197.6
China*	1787.3
Rusia*	610.6

\*2005

Fuente: FMI, eurostat

Como parte del fenómeno de globalización y la integración económica europea, la proporción de comercio de bienes y servicios en **el PIB aumentó a un ritmo acelerado entre 1995 y 2005**, aunque posteriormente cayó en 2009, lo que refleja el impacto de la crisis financiera y económica mundial. Este descenso es visible en todos los países europeos, excepto en Reino Unido y Suecia, que han visto incrementado su PIB. Al mismo tiempo a nivel mundial también se advierte un crecimiento en el 2009, aunque ha sido en menor proporción que años anteriores.

Hungría, República Checa y Bélgica, son los países que disponen de un mayor porcentaje de Producto Interior Bruto en el año 2009 en términos de importación y exportación de bienes y servicios.

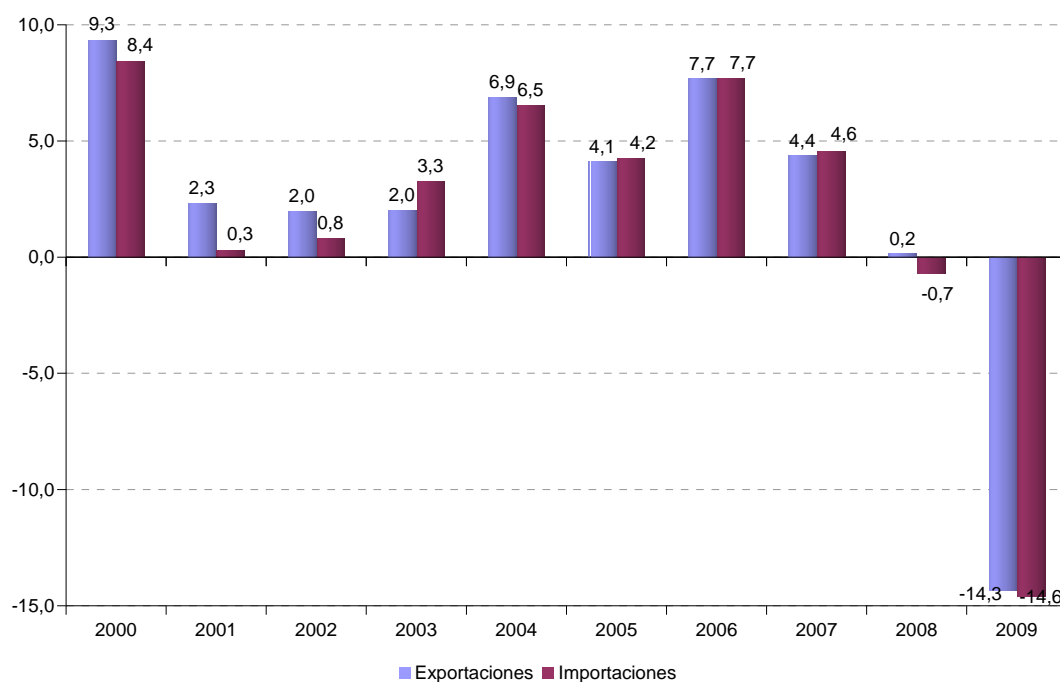
**Tabla 2.2.2. Comercio exterior. Porcentaje Producto Interior Bruto (PIB)**

	Exportaciones de bienes y servicios			Importaciones de bienes y servicios		
	1995	2005	2009	1995	2005	2009
Austria	34,9	54,2	50,5	35,8	50,2	46,0
<b>Bélgica</b>	<b>65,4</b>	<b>80,2</b>	<b>73,0</b>	<b>61,5</b>	<b>76,2</b>	<b>70,2</b>
<b>Republica Checa</b>	<b>50,7</b>	<b>72,2</b>	<b>69,1</b>	<b>55,1</b>	<b>69,0</b>	<b>63,5</b>
Francia	22,8	26,1	23,0	21,6	26,9	25,0
Alemania	24,0	41,1	40,7	23,5	35,8	36,0
Grecia	-	22,4	18,8	-	31,6	28,5
<b>Hungría</b>	<b>44,9</b>	<b>66,0</b>	<b>77,9</b>	<b>44,7</b>	<b>67,8</b>	<b>70,9</b>
Italia	25,7	25,9	24,0	21,9	26,0	24,4
Países Bajos	59,4	69,6	69,1	53,7	61,1	61,9
Polonia	23,2	37,1	38,9	21,0	37,8	38,8
Portugal	27,2	27,8	28,0	33,9	37,2	35,6
Rumania	-	33,1	31,2	-	43,2	37,2
España	22,4	25,7	23,7	22,4	31,0	25,7
Suecia	39,7	48,4	48,5	32,9	40,6	41,6
Reino Unido	28,2	26,4	27,8	28,4	29,8	30,1
<b>EU-27</b>	<b>-</b>	<b>17,3</b>	<b>17,2</b>	<b>-</b>	<b>8,0</b>	<b>18,3</b>
<b>Mundo</b>	<b>21,1</b>	<b>26,9</b>	<b>28,3</b>	<b>20,9</b>	<b>27,1</b>	<b>28,5</b>

Fuente: Eurostat

La evolución del comercio europeo en términos de comercialización a nivel mundial de mercancías, desde el año 2000 hasta el 2009, es similar a la producida a nivel internacional. Se advierte una variación porcentual positiva, tanto en términos de importaciones como de exportaciones a partir del 2002, mientras que a partir del 2007 comienza una retracción en la comercialización que perdurará hasta el año 2009, en el que se obtienen valores negativos. La crisis económica mundial producida en estos años es nuevamente la causante de este retroceso en el comercio mundial y europeo.

**Gráfico 2.2.1. Volumen del comercio mundial de mercancías, por determinadas regiones, 2000-2009. Variación porcentual anual. Europa**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)



Como se puede observar en la siguiente tabla, durante el segundo trimestre del año 2008 y del 2009 la **variación anual en términos de exportaciones e importaciones ha sido negativa en prácticamente todas las áreas geográficas. Con relación a las exportaciones durante el segundo trimestre del 2010 se aprecian variaciones positivas** en Europa, especialmente en Alemania y los Países Bajos. En América también se observa una variación positiva, mientras que en África, Asia y Oceanía continua siendo negativa. Por el contrario las importaciones son positivas en todos los continentes, aunque no en todas las regiones.

**Tabla 2.2.3. Índices trimestrales por tipo de operación y área geográfica. Índices de comercio exterior.**

Área Geográfica	Variación anual		
	2010TII	2009TII	2008TII
<b>Exportación</b>			
EUROPA	4,4%	-17,3%	13,2%
UE-27	3,2%	-17,4%	8,9%
ZONA EURO	6,7%	-13,6%	3,5%
Alemania	20,1%	-10,6%	1,0%
Bélgica	8,7%	-15,7%	9,2%
Países Bajos	24,4%	-22,3%	28,5%
Francia	-12,5%	-14,6%	2,9%
Italia	-3,1%	-13,0%	0,4%
Portugal	-2,7%	-13,2%	21,8%
REINO UNIDO	-7,0%	-28,1%	26,2%
RESTO UE-27	-3,8%	-20,6%	16,6%
RESTO EUROPA	12,8%	-15,9%	62,0%
AMÉRICA DEL NORTE Y CENTRAL	9,4%	-20,7%	29,3%
AMÉRICA DEL SUR	-2,8%	10,1%	-22,6%
ÁFRICA	-20,8%	28,2%	42,1%
ASIA	-10,0%	-15,3%	20,3%
OCEANÍA	-0,2%	5,6%	8,9%
<b>Importación</b>			
EUROPA	6,7%	-13,4%	4,5%
UE-27	10,4%	-16,0%	4,5%
ZONA EURO	10,4%	-14,4%	-2,3%
Alemania	13,0%	-19,0%	-34,9%
Bélgica	-22,4%	3,7%	46,1%
Países Bajos	-7,8%	-7,3%	20,3%
Francia	7,3%	-13,0%	11,0%
Italia	42,3%	-25,8%	9,2%
Portugal	13,3%	-25,4%	32,1%
REINO UNIDO	4,7%	-24,5%	35,0%
RESTO UE-27	20,1%	-13,1%	26,4%
RESTO EUROPA	-25,1%	18,0%	4,5%
AMÉRICA DEL NORTE Y CENTRAL	8,3%	-8,1%	-6,8%
AMÉRICA DEL SUR	14,5%	-10,7%	26,5%
ÁFRICA	47,7%	-14,1%	-34,0%
ASIA	12,1%	-23,5%	6,2%
OCEANÍA	11,3%	-8,1%	9,5%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

A pesar de esta situación, Europa es la región del mundo que aglutina mayor flujo comercial mundial de mercancías tanto en términos de exportación como de importación. Le siguen América del Norte y Asia.

**Tabla 2.2.4. Comercio de mercancías por origen y destino, 2009 Miles de millones de dólares y porcentajes**

Exportaciones						Importaciones					
Destino	Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual		Origen	Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual	
	2009	2000	2009	2008	2009		2009	2000	2009	2008	2009
<b>Mundo</b>	<b>4588</b>	100%	100%	11%	-23%	<b>Mundo</b>	<b>4733</b>	100,0%	100,0%	12%	-25%
Europa	3336	73,5%	72,7%	10%	-23%	Europa	3310	69,2%	69,9%	10%	-23%
Asia	332	10,3%	7,2%	4%	-24%	Asia	621	12,0%	13,1%	10%	-21%
América del Norte	383	7,5%	8,3%	12%	-14%	América del Norte	255	2,7%	5,4%	9%	-21%
África	147	2,4%	3,2%	24%	-14%	CEI	203	8,3%	4,3%	34%	-40%
CEI	132	1,3%	2,9%	25%	-39%	África	147	2,9%	3,1%	32%	-32%
Oriente Medio	128	2,2%	2,8%	18%	-18%	América del Sur y Central	91	1,7%	1,9%	19%	-30%
América del Sur y Central	69	1,7%	1,5%	21%	-23%	Oriente Medio	67	1,9%	1,4%	23%	-42%
Resto	61	-	1,3%		-	Resto	39		0,8%		

La introducción de "INTRASTAT", sistema para registrar el comercio entre los Estados miembros de la UE, ha afectado a las estadísticas de la UE están subestimadas. Para compensar esta subestimación se han utilizado las exportaciones intracomunitarias de la UE para obtener las importaciones totales (mundiales).

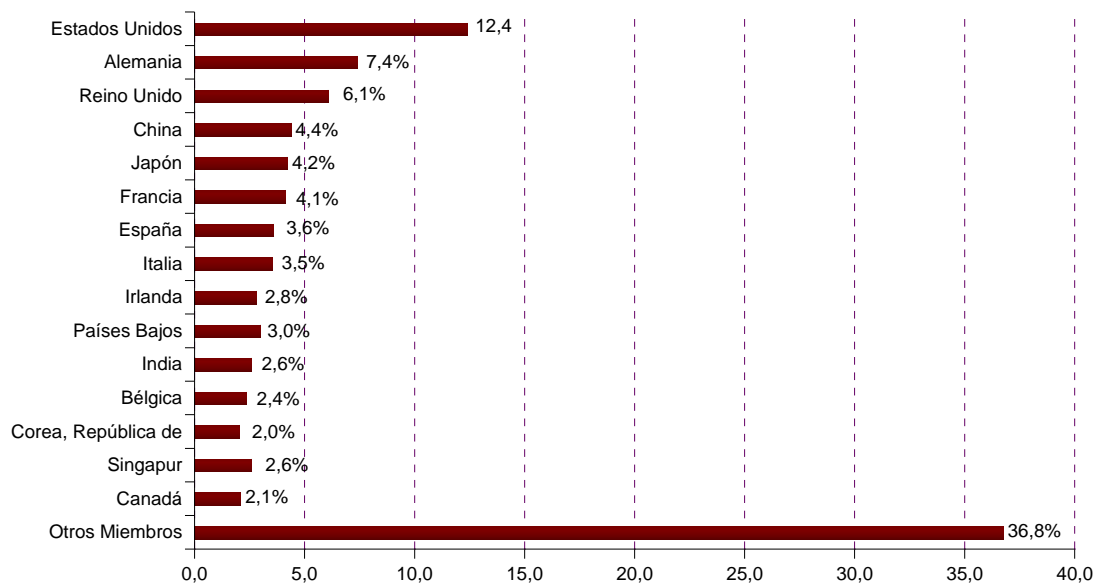
Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

La tendencia hacia sistemas de producción más globalizados, junto con la liberalización del comercio (bajo la supervisión de la Organización Mundial del Comercio), ha supuesto un importante impulso a las empresas que actúan en los mercados más distantes. Este crecimiento no se ha limitado al comercio de bienes, con avances tecnológicos y normativos, sino que también **se ha producido una rápida expansión del comercio de servicios** (financieros, negocios, comunicación y servicios de información). Este patrón se ha visto reforzado en Europa a través de la creación del mercado único y una serie de acuerdos comerciales bilaterales con terceros países.

La cuota mundial de exportaciones de bienes y servicios españoles ha mantenido una tendencia creciente en las últimas décadas.

El siguiente gráfico muestra los porcentajes correspondientes a los miembros de la OMC en el comercio mundial de los servicios comerciales. **Se observa que los países Europeos suponen el 32,9% del comercio mundial de servicios comerciales**, mientras que Estados Unidos, Alemania y Reino Unido suponen algo más de una cuarta parte de los servicios comerciales mundiales (24,2%). España se sitúa en el séptimo puesto mundial.

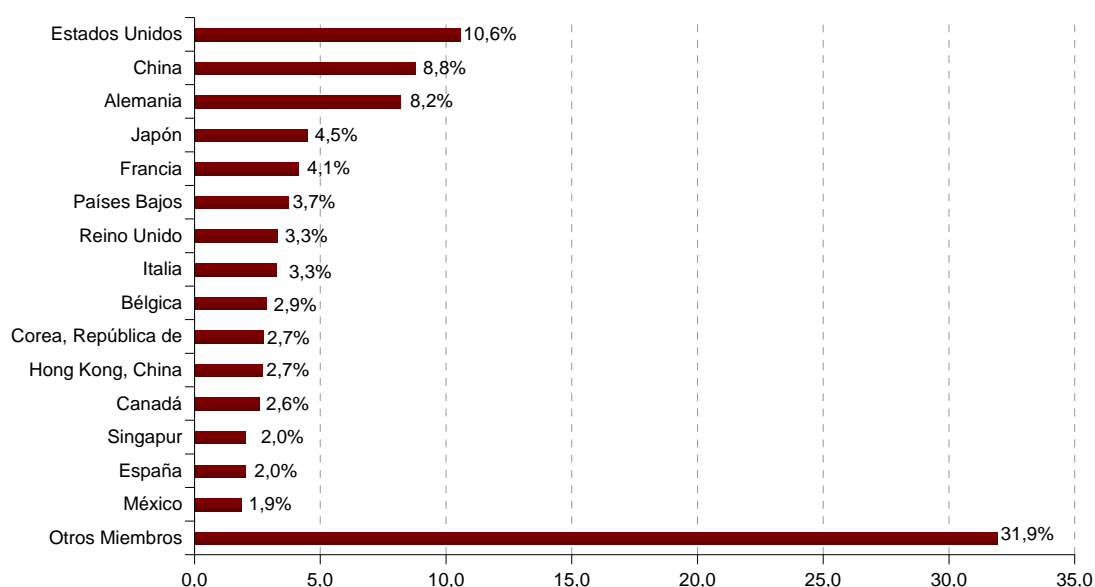
**Gráfico 2.2.2. Porcentaje correspondiente a los Miembros de la OMC en el comercio mundial de servicios comerciales, 2009. Porcentaje.**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

En el caso de las mercancías, Estados Unidos, China y Alemania, suponen el 27,6% del comercio mundial. Mientras que los países europeos con mayor peso, suponen el 27,5% del comercio mundial de mercancías.

**Gráfico 2.2.3. Porcentaje correspondiente a los Miembros de la OMC en el comercio mundial de mercancías, 2009. Porcentaje.**



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

Como se puede observar en la tabla, **Alemania, Francia y Reino Unido** son los países que más facturan en términos de importación y exportación de bienes. **España es la sexta potencia Europea en términos de exportaciones y la séptima en importaciones.**

**Tabla 2.2.5. El comercio de bienes en Europa.2009. Millones de euros y porcentajes**

2009	Exportaciones		Importaciones	
	Facturación	%	Facturación	%
Austria	98.650	3,3%	102.795	3,4%
Bélgica	265.160	8,9%	252.326	8,3%
Republica Checa	81.213	2,7%	75.267	2,5%
Francia	341.566	11,5%	396.109	13,0%
Alemania	803.899	27,1%	668.104	22,0%
Grecia	14.377	0,5%	42.881	1,4%
Hungría	60.036	2,0%	56.034	1,8%
Italia	290.113	9,8%	294.213	9,7%
Países Bajos	357.342	12,0%	319.451	10,5%
Polonia	96.396	3,2%	105.123	3,5%
Portugal	31.085	1,0%	50.074	1,6%
Rumania	29.116	1,0%	38.891	1,3%
España	156.645	5,3%	206.170	6,8%
Suecia	93.954	3,2%	85.356	2,8%
Reino Unido	252.256	8,5%	344.874	11,4%
<b>Total</b>	<b>2.971.808</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.037.668</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Eurostat

**Las exportaciones de maquinaria y equipos del transporte, suponen en la UE-27 más del 40,0% de las exportaciones**, este porcentaje es especialmente relevante en Hungría, Republica Checa, Polonia y Rumania (situándose por encima de la media Europea). Al mismo tiempo **destaca el 30,4% de las exportaciones de productos químicos en Bélgica y la exportación de otros productos manufacturados en Portugal.**

**España destaca por encima de la media EU-27 en exportación de productos relacionados con la alimentación, bebidas y tabaco.**

**Los combustibles minerales y lubricantes representaron 24,2% de las importaciones de la UE-27, que revela la dependencia de la UE de las importaciones relacionadas con la energía.** Por último, destacar que España importa productos químicos y relacionados en mayor medida que la media EU-27.

**Tabla 2.2.6. Distribución porcentual de la facturación en términos de exportaciones e importaciones de mercancías por principales productos. 2009.**

	Alimentación, bebidas y tabaco	Primas materiales	Minerales, combustibles, lubricantes	Productos químicos y relacionados	Otros productos manufacturados	Maquinaria y equipos de transporte
<b>Exportaciones</b>						
Austria	7,4%	3,1%	3,3%	12,3%	34,7%	37,6%
Bélgica	9,4%	2,6%	7,1%	30,4%	25,8%	21,6%
Republica Checa	4,3%	2,7%	3,6%	6,1%	28,9%	53,3%
Francia	1,9%	2,3%	3,7%	19,4%	23,2%	37,0%
Alemania	5,7%	1,9%	2,3%	15,8%	24,5%	46,7%
Grecia	2,7%	6,9%	9,5%	14,5%	30,5%	13,6%
Hungría	7,0%	2,0%	2,6%	8,4%	17,0%	60,2%
Italia	7,6%	1,6%	3,8%	10,9%	36,2%	36,9%
Países Bajos	13,5%	5,8%	13,4%	14,0%	18,5%	30,3%
Polonia	10,9%	2,0%	3,1%	7,6%	32,3%	43,1%
Portugal	11,1%	4,9%	5,1%	7,4%	41,1%	27,6%
Rumania	6,0%	6,0%	6,0%	5,1%	33,0%	42,9%
España	14,5%	3,4%	5,7%	13,4%	25,3%	35,6%
Suecia	4,8%	6,2%	6,6%	13,3%	29,4%	38,7%
Reino Unido	6,4%	2,3%	11,3%	19,5%	22,2%	31,4%
<b>EU_27</b>	<b>5,7%</b>	<b>2,5%</b>	<b>5,2%</b>	<b>17,1%</b>	<b>23,4%</b>	<b>41,5%</b>
<b>Importaciones</b>						
Austria	7,4%	4,1%	9,9%	11,9%	30,1%	33,4%
Bélgica	8,3%	3,9%	11,8%	24,2%	23,9%	24,2%
Republica Checa	6,0%	2,5%	9,2%	11,0%	29,2%	41,2%
Francia	8,7%	2,5%	13,1%	13,8%	26,8%	33,6%
Alemania	7,7%	3,8%	11,5%	13,1%	25,3%	35,4%
Grecia	12,9%	2,8%	4,9%	17,5%	26,7%	34,2%
Hungría	5,3%	1,8%	11,0%	10,6%	19,9%	49,4%
Italia	9,3%	4,2%	17,7%	13,4%	24,8%	27,9%
Países Bajos	9,6%	4,6%	16,5%	11,7%	21,9%	31,5%
Polonia	7,4%	3,0%	9,6%	13,6%	27,5%	35,2%
Portugal	12,7%	3,5%	12,9%	12,4%	26,3%	30,3%
Rumania	8,4%	2,8%	9,4%	13,8%	30,5%	33,7%
España	10,0%	4,0%	16,3%	13,7%	23,4%	31,4%
Suecia	9,6%	3,3%	11,6%	12,1%	26,2%	35,9%
Reino Unido	10,4%	2,6%	10,3%	12,5%	27,5%	31,0%
<b>EU_27</b>	<b>6,0%</b>	<b>3,9%</b>	<b>24,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>24,4%</b>	<b>28,5%</b>

Fuente: Eurostat

Como se ha indicado anteriormente la Unión Europea es el mayor exportador e importador mundial de servicios. Entre los que destacan otros servicios empresariales, transporte y viajes.

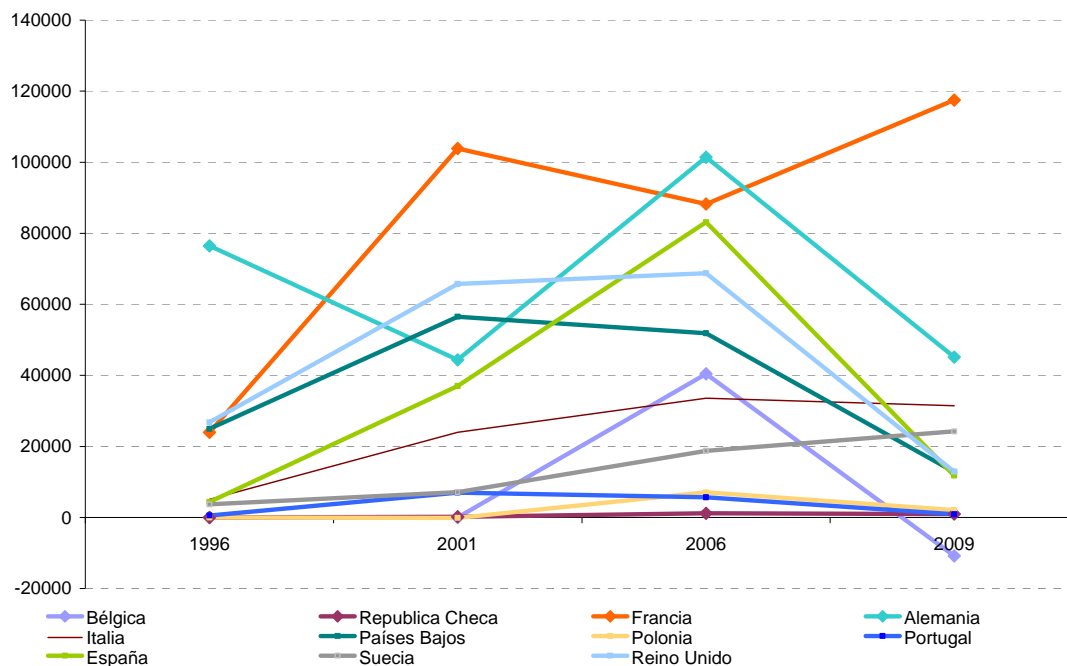
**Tabla 2.2.7. Créditos y débitos de los servicios 2009. Millones de euros y porcentaje sobre el total de créditos y débitos.**

	Transporte	Viajes	Comunicaciones	Construcción	Seguro	Financiero	Informática e información	Derechos de licencia	Otros servicios empresariales	Servicios culturales, personales y recreativos	Servicios del gobierno
<b>Créditos</b>											
Austria	19,9%	36,4%	2,9%	2,6%	2,2%	2,0%	3,8%	1,4%	27,2%	0,5%	1,1%
Bélgica	26,0%	12,2%	4,8%	1,7%	1,6%	3,9%	4,9%	3,1%	36,7%	0,7%	2,7%
Republica Checa	26,8%	31,8%	2,6%	2,2%	0,8%	0,3%	6,3%	0,5%	27,8%	0,7%	0,2%
Francia	22,8%	34,6%	3,3%	4,9%	0,5%	1,4%	1,1%	6,5%	22,8%	1,3%	0,7%
Alemania	22,5%	15,0%	2,1%	5,6%	2,2%	5,1%	6,3%	6,0%	32,8%	0,5%	2,0%
Grecia	50,2%	38,5%	1,1%	1,0%	1,2%	0,4%	1,1%	0,1%	5,4%	0,6%	0,3%
Hungría	18,8%	31,3%	2,6%	2,1%	0,1%	1,0%	6,1%	4,4%	27,3%	5,6%	0,7%
Italia	13,1%	39,1%	1,6%	2,8%	1,2%	7,2%	0,7%	1,1%	30,8%	1,1%	1,3%
Países Bajos	27,2%	13,3%	4,8%	3,0%	0,6%	1,4%	6,2%	5,7%	34,3%	0,9%	2,6%
Polonia	29,9%	31,1%	2,2%	5,1%	0,1%	1,5%	3,0%	0,4%	25,6%	0,5%	0,4%
Portugal	25,4%	42,5%	3,0%	3,1%	0,7%	0,9%	1,6%	0,7%	19,8%	1,4%	1,0%
Rumania	29,4%	12,6%	8,9%	5,1%	0,5%	1,8%	10,1%	1,9%	28,4%	0,8%	0,4%
España	14,6%	43,3%	1,7%	3,4%	1,5%	3,7%	4,9%	0,8%	24,0%	1,4%	0,7%
Suecia	16,3%	19,9%	3,1%	1,2%	1,4%	2,1%	10,8%	7,9%	35,9%	0,6%	0,9%
Reino Unido	14,1%	12,8%	3,4%	1,0%	5,6%	22,0%	4,9%	5,4%	27,8%	1,5%	1,4%
EU-27	22,9%	14,2%	2,5%	3,6%	3,1%	9,0%	6,4%	5,3%	30,5%	1,0%	1,6%
<b>Debitos</b>											
Austria	28,7%	29,1%	3,2%	3,0%	3,5%	1,1%	4,3%	3,4%	21,1%	2,4%	0,3%
Bélgica	23,9%	24,0%	4,2%	1,3%	1,6%	2,8%	3,8%	3,9%	30,4%	0,9%	0,4%
Republica Checa	21,2%	21,5%	4,1%	1,4%	1,6%	1,8%	5,2%	3,8%	28,1%	0,8%	0,5%
Francia	26,0%	30,8%	3,0%	2,4%	1,4%	1,3%	1,6%	4,0%	26,1%	2,7%	0,7%
Alemania	20,6%	31,7%	2,6%	3,9%	1,4%	2,4%	4,8%	5,6%	25,3%	1,1%	0,6%
Grecia	49,3%	16,9%	3,4%	1,5%	6,7%	1,4%	2,5%	3,3%	10,8%	1,8%	2,4%
Hungría	17,7%	22,5%	2,9%	1,8%	1,8%	1,5%	4,4%	8,3%	32,2%	5,5%	1,3%
Italia	19,6%	23,8%	1,8%	4,4%	2,5%	2,7%	1,5%	1,6%	38,8%	1,7%	1,8%
Países Bajos	21,5%	24,2%	4,9%	2,5%	1,2%	1,6%	6,4%	4,5%	31,1%	1,1%	1,0%
Polonia	21,5%	30,3%	3,3%	4,1%	1,9%	3,8%	3,5%	6,4%	22,1%	1,4%	1,7%
Portugal	28,8%	26,5%	4,4%	1,2%	1,9%	1,8%	3,6%	3,6%	22,5%	4,7%	1,2%
Rumania	27,2%	14,3%	10,9%	5,2%	2,5%	4,4%	7,4%	3,3%	21,5%	2,1%	1,2%
España	20,4%	19,1%	3,6%	2,7%	2,4%	5,3%	3,1%	3,9%	36,7%	2,3%	0,5%
Suecia	15,7%	27,3%	4,5%	1,7%	1,0%	1,2%	6,0%	4,2%	37,2%	0,7%	0,4%
Reino Unido	17,0%	29,3%	4,3%	1,5%	1,0%	6,4%	3,4%	5,7%	26,7%	1,0%	3,5%
EU-27	21,3%	20,8%	2,9%	2,8%	1,7%	4,1%	3,1%	9,4%	28,1%	1,4%	1,8%

Fuente: Eurostat

Las salidas de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), en Europa destacan en el año 2006 principalmente en Francia, Alemania, España y Reino Unido. Durante el año 2009 la mayoría de las potencias europeas sienten un descenso en las salidas de los flujos, salvo en Francia donde los valores siguen al alza.

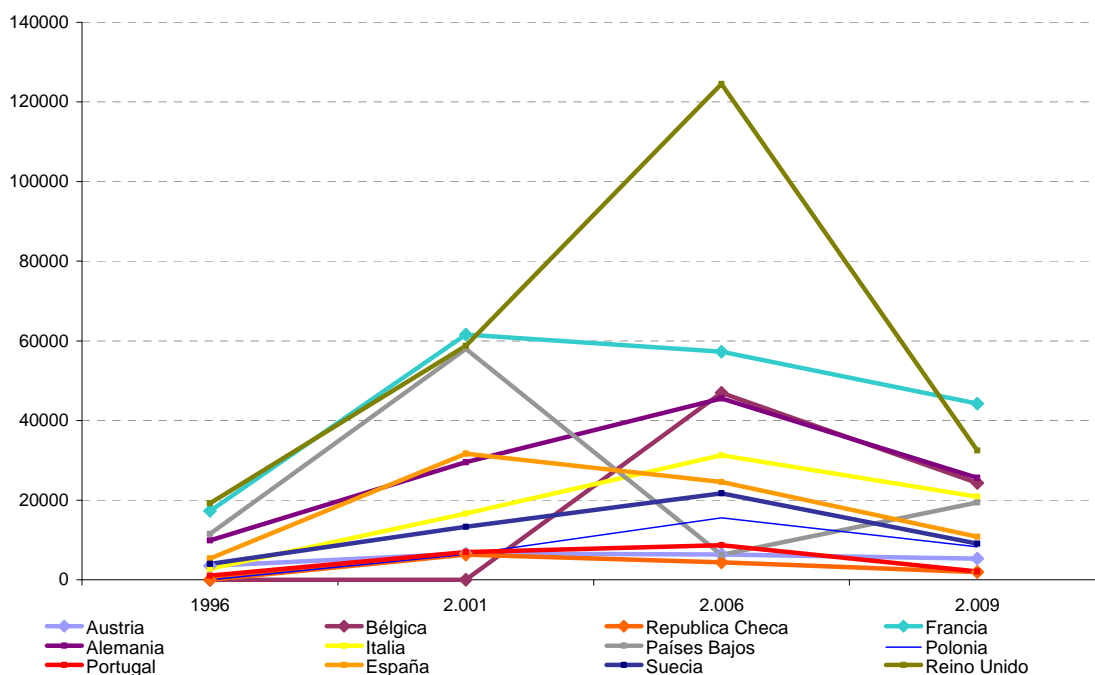
**Gráfico 2.2.4. La Inversión Extranjera Directa. Las salidas de flujo de IED. Millones de euros**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

En relación a los flujos entrantes, Reino Unido, Francia, Alemania, y Bélgica se encuentran a la cabeza, aunque durante el año 2009 se observa un descenso de los flujos entrantes en todos los países.

**Gráfico 2.2.5. La Inversión Extranjera Directa. Flujos entrantes de IED. Millones de euros**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat

## 2.3. Contexto Nacional: análisis detallado socioeconómico y estructural (C.N.A.E.)

### 2.3.1. Marco Normativo Básico

**En España, la normativa más importante por la que se rige el comercio es la Constitución española, que en su artículo 51.2 señala que la Ley regulará el comercio interior y el régimen de autorización de productos comerciales.**

El Código de comercio, en el artículo 1 señala que son **comerciantes**:

1. Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente.
2. Las Compañías mercantiles o industriales que se constituyeren con arreglo a este Código.

**El comercio minorista está regulado por la Ley Ordenación Comercio Minorista (Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista) y por la Ley Orgánica 2/1996, de 15 de Enero complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista.**

La Ley de Ordenación del Comercio Minorista tiene como objeto principal establecer el régimen jurídico general del comercio minorista, entendido como la actividad desarrollada profesionalmente con ánimo de lucro por la que se oferta cualquier clase de artículo a los destinatarios finales de los mismos, utilizando o no un establecimiento. Las comunidades autónomas en el ejercicio de sus competencias han dictado sus respectivas leyes en esta materia.

En este sentido, en España, la Ley **25/2009, de 22 de diciembre**, modifica diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, así como la Ley 47/2002, de 19 diciembre, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, para la transposición al ordenamiento jurídico español de la Directiva 97/7/CE, en materia de contratos a distancia, y para la adaptación de la Ley a diversas directivas comunitarias.

El **Real Decreto 367/2005, de 8 de abril**, por el que se desarrolla el artículo 17.3 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, y se definen los productos de alimentación frescos y perecederos y los productos de gran consumo.

**La Ley 1/2004, de 21 de Diciembre, de Horarios Comerciales** señala que, dentro del marco definido por esta Ley y por el que, en su caso, desarrollen las Comunidades Autónomas, cada comerciante determinará con plena libertad el horario de apertura y cierre de sus establecimientos comerciales de venta y distribución de mercancías, así como los días festivos de apertura y el número de horas diarias o semanales en los que ejercerá su actividad.

**La Ley 3/2004 contra la morosidad en operaciones comerciales** tiene como objeto combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración.

La irrupción y desarrollo de las **Nuevas Tecnologías y de la Sociedad de la Información** ha provocado la aparición de normativa que regule el comercio electrónico. La Administración del Estado ha impulsado el establecimiento del marco jurídico que garantice el desarrollo de Internet y del comercio electrónico en un entorno seguro y de confianza para particulares y empresas. Para el sector comercial y de la distribución, ya que la introducción de las nuevas tecnologías ha supuesto la existencia de un canal alternativo de ventas.



La **Ley 34/ 2002, de 11 de julio de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico**, cuyo principal objetivo era incorporar al ordenamiento jurídico español la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 8 de junio, sobre servicios de la sociedad de la información y el comercio electrónico en el mercado interior, equipara jurídicamente las operaciones que se realizan en el mundo real y las que se realizan en el mundo virtual.

Respecto a legislación específica sobre determinados aspectos que afectan al comercio, a continuación se destacan las más relevantes.

- Arrendamientos Urbanos: Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos.
- Defensa de la Competencia: Ley 16/1989, de 17 de Julio de defensa de la competencia, Ley 3/1991 de competencia desleal y Ley 52/1999, de 28 de diciembre, reforma defensa de la competencia.
- Franquicias: Real Decreto 2485/1998, 13 de Noviembre relativa a la regulación del régimen de franquicia, y se crea el Registro de Franquiciadores.
- Consumo: Real Decreto 3423/2000, de 15 de diciembre, por el que se regula la indicación de los precios de los productos ofrecidos a los consumidores y usuarios.
- Arbitraje: Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje y Real Decreto 636/1993, de 3 de Mayo 1993, que Regula el sistema arbitral de consumo.
- Garantía bienes consumo: Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.
- Catálogos productos, Servicios y Bienes: Real Decreto 1507/2000, de 1 de septiembre, por el que se actualizan los catálogos de productos y servicios de uso o consumo común y de bienes de naturaleza duradera, a efectos de lo dispuesto en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Ley 26/1984, de 19 de Julio, General para la Defensa de Consumidores y Usuarios.
- Propiedad Intelectual: Real Decreto Legislativo 1/96, de 12 de abril por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

El comercio es un sector amplio que contiene diversas actividades, lo que da lugar a un conjunto heterogéneo de leyes y normativas. Algunos ejemplos se recogen a continuación:

#### **Comercio minorista alimentación**

- Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.
- Real Decreto 381/1984 de la Presidencia del Gobierno, de 25 de enero, por el que se aprueba la Reglamentación Técnico-Sanitaria del Comercio Minorista de Alimentación.

#### **Comercio menor libros y periódicos**

- Real Decreto 484/1990, de 30 de Marzo, sobre precio de venta al público del libro.

El **Estatuto de Autonomía de la Comunidad de Madrid** recoge en el artículo 26 que: 3.1. *De acuerdo con las bases y la ordenación de la actividad económica general y la política monetaria del Estado, corresponde a la Comunidad de Madrid, en los términos de lo dispuesto en los artículos 38, 131 y en las materias 11.<sup>a</sup> y 13.<sup>a</sup> del apartado 1 del artículo 149 de la Constitución, la competencia exclusiva en las siguientes materias:*

- 3.1.1. Ordenación y planificación de la actividad económica regional.
- 3.1.2. Comercio interior, sin perjuicio de la política general de precios, de la libre circulación de bienes en el territorio del Estado y de la legislación sobre defensa de la competencia.

El comercio es una actividad donde las competencias reguladoras las tienen las Comunidades Autónomas. Por ello, existe abundante legislación autonómica, que normativiza distintas actividades y aspectos de la actividad. En la Comunidad de Madrid, a continuación se recogen las principales normas:

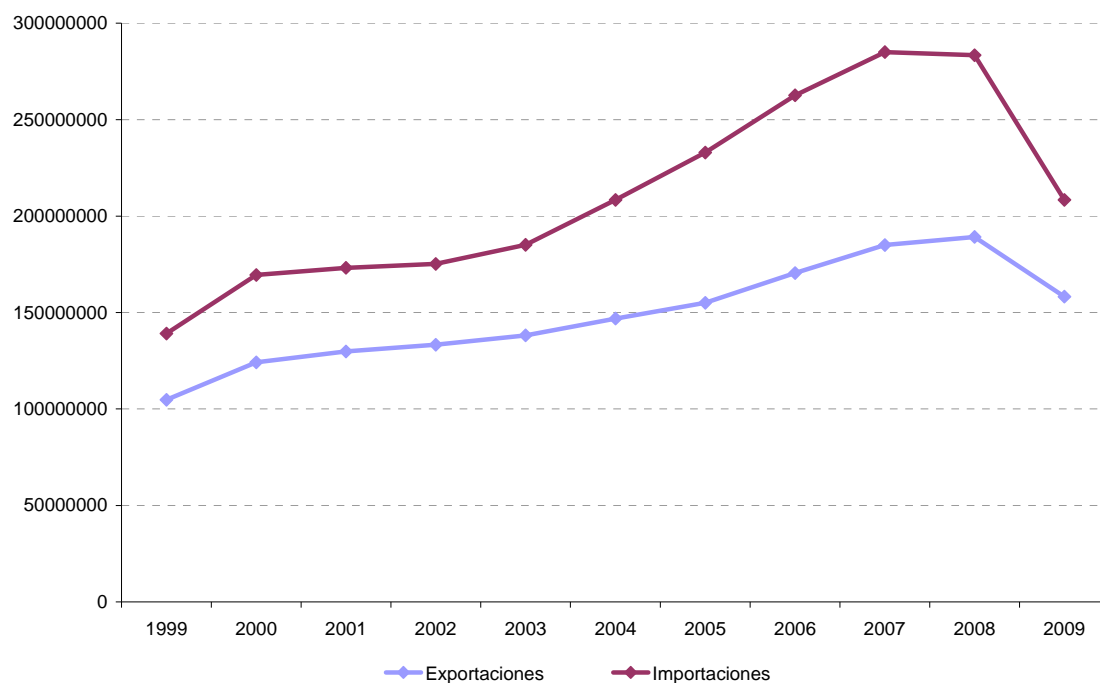
- Ley 16/1999, de 29 de abril, de normas reguladoras del Comercio Interior en la Comunidad de Madrid.
- Decreto 130/2002, de 18 de julio, por el que se desarrolla la Ley 16/1999, de 29 de abril, de Comercio Interior de la Comunidad de Madrid.
- Ley 1/2008, de 26 de junio, de Modernización del Comercio de la Comunidad de Madrid.
- Ley 15/1997, de 25 de junio, de Ordenación de Actividades FERIALES de la Comunidad de Madrid.
- Decreto 253/2000, de 30 de noviembre, por el que se desarrolla la Ley 10/1999, de 16 de abril, por la que se regula la Cámara Oficial de Comercio e Industria en la Comunidad de Madrid
- Decreto 335/1999, de 9 de diciembre, por el que se aprueba la creación de diversos registros comerciales.
- Decreto 47/1999, de 8 de abril, por el que se establece el procedimiento para la solicitud de licencias de grandes establecimientos comerciales.

### 2.3.2. Principales datos macroeconómicos

#### Principales datos económicos

Como se puede observar en el siguiente gráfico, la balanza comercial española ha evolucionado de forma positiva hasta el año 2007, momento de recesión económica, a partir del cual la balanza evoluciona negativamente hasta el año 2009.

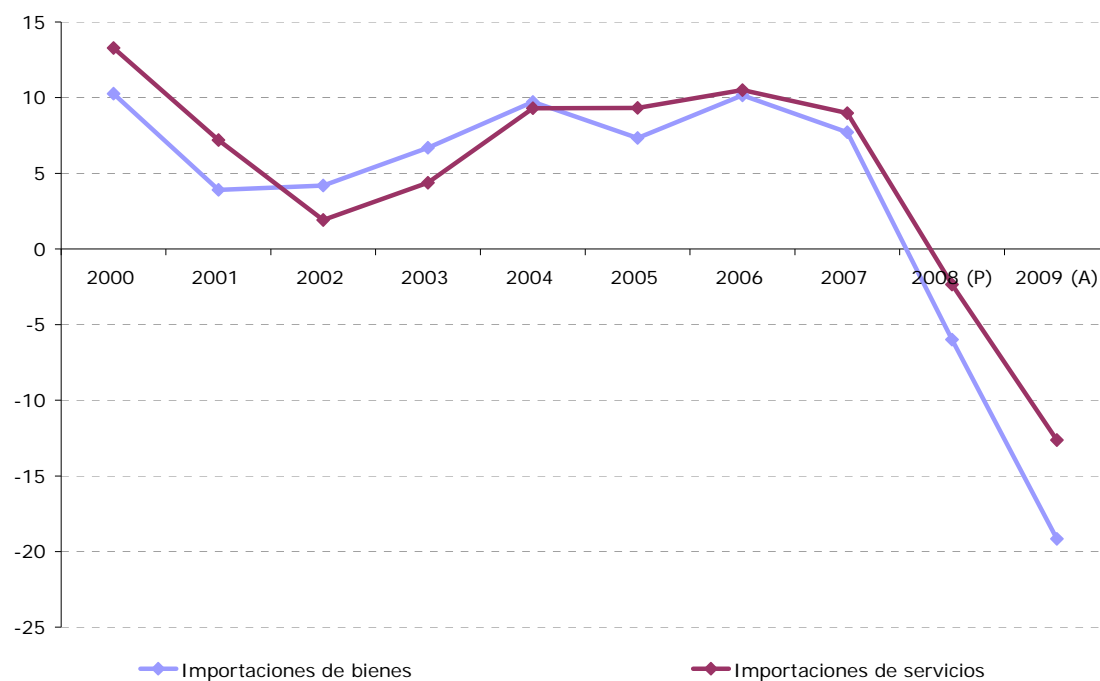
**Gráfico. 2.3.2.1. Evolución de la Balanza comercial. Ámbito nacional. Facturación.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

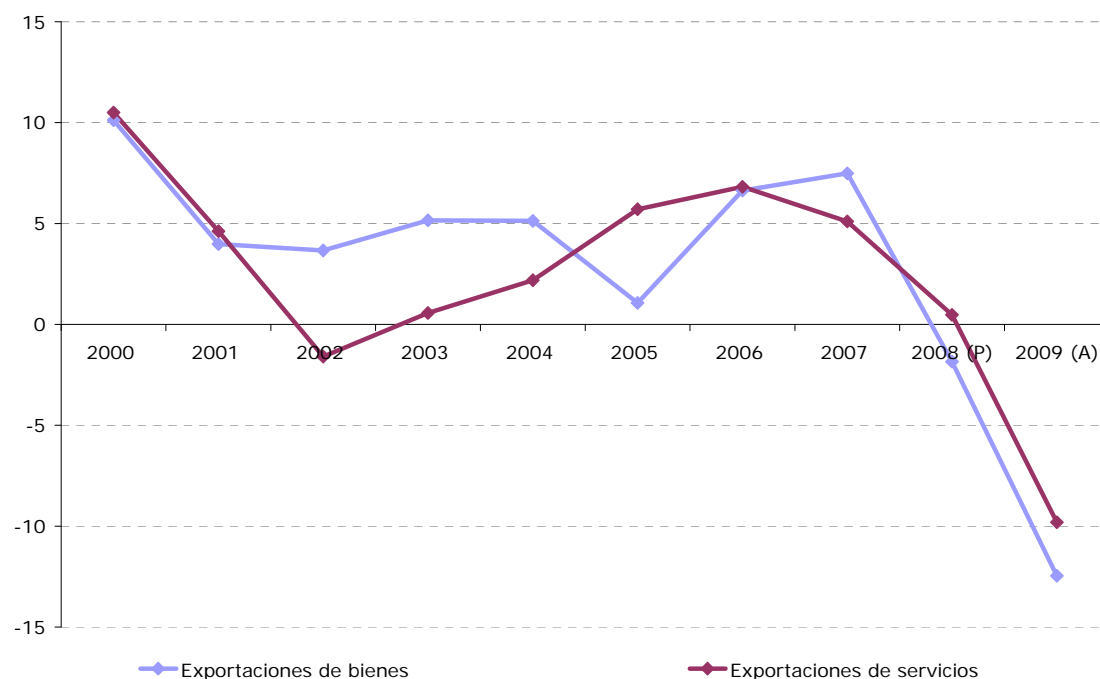
Tanto las importaciones como las exportaciones de bienes y servicios, han sufrido una variación negativa a partir del año 2007, especialmente en el caso de las importaciones de bienes.

**Grafico. 2.3.2.2. Variaciones del volumen: tasas interanuales. Importaciones de bienes y servicios. Datos nacionales**



Fuente: Contabilidad Nacional de España. Operaciones de bienes y servicios con el resto del mundo.

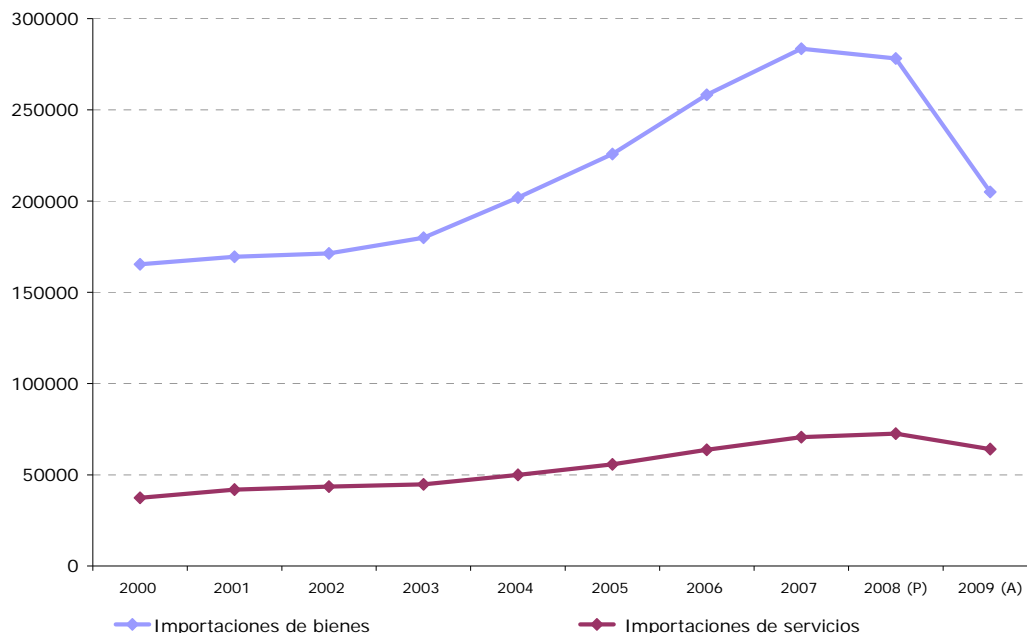
**Grafico. 2.3.2.3. Variaciones del volumen: tasas interanuales. Exportaciones de bienes y servicios. Datos nacionales**



Fuente: Contabilidad Nacional de España. Operaciones de bienes y servicios con el resto del mundo.

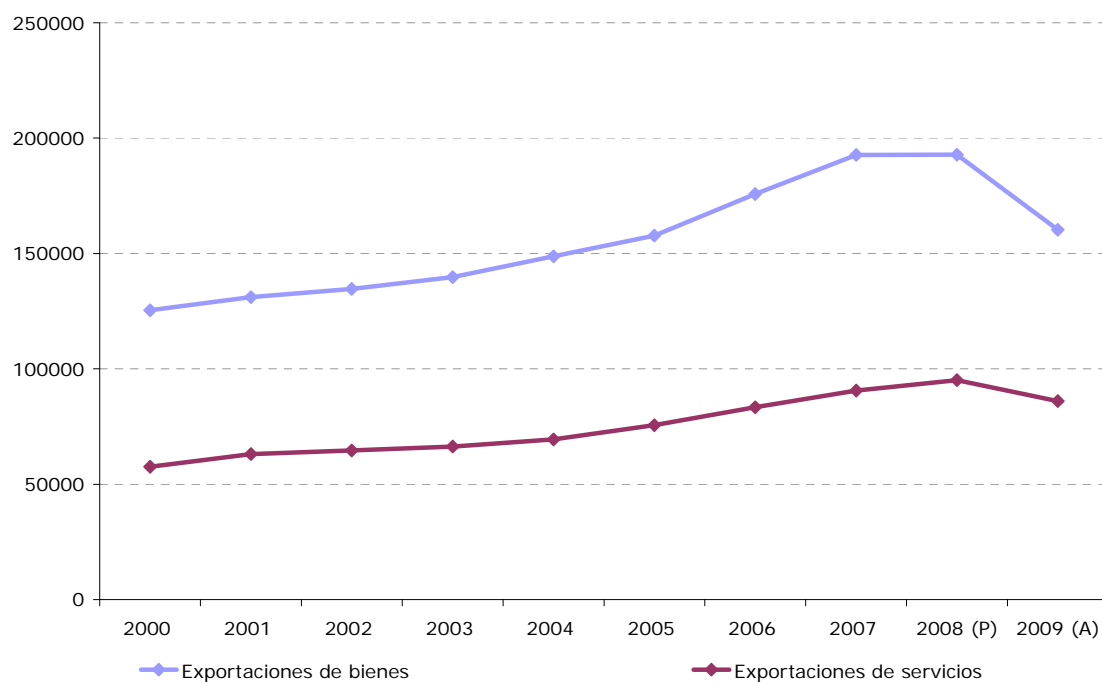
Las operaciones de bienes y servicios de España con el resto del mundo, mantienen un crecimiento constante hasta el año 2007, momento en el que la economía experimenta una recesión económica. No obstante, en el caso de las exportaciones e importaciones de servicios la crisis afecta en menor medida, siendo en este caso más independiente de las oscilaciones económicas que la comercialización de bienes.

**Grafico. 2.3.2.4. Operaciones de bienes y servicios con el resto del mundo. Precios corrientes. Millones de euros. Importaciones de bienes y servicios**



Fuente: Contabilidad Nacional de España. Operaciones de bienes y servicios con el resto del mundo.

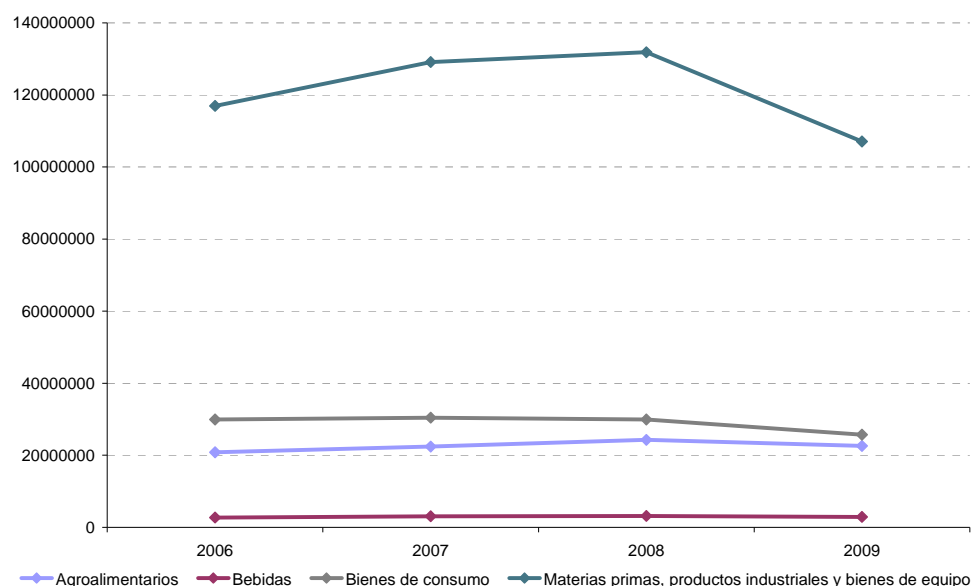
**Grafico. 2.3.2.5. Operaciones de bienes y servicios con el resto del mundo. Precios corrientes. Millones de euros. Exportaciones de bienes y servicios**



Fuente: Contabilidad Nacional de España. Operaciones de bienes y servicios con el resto del mundo.

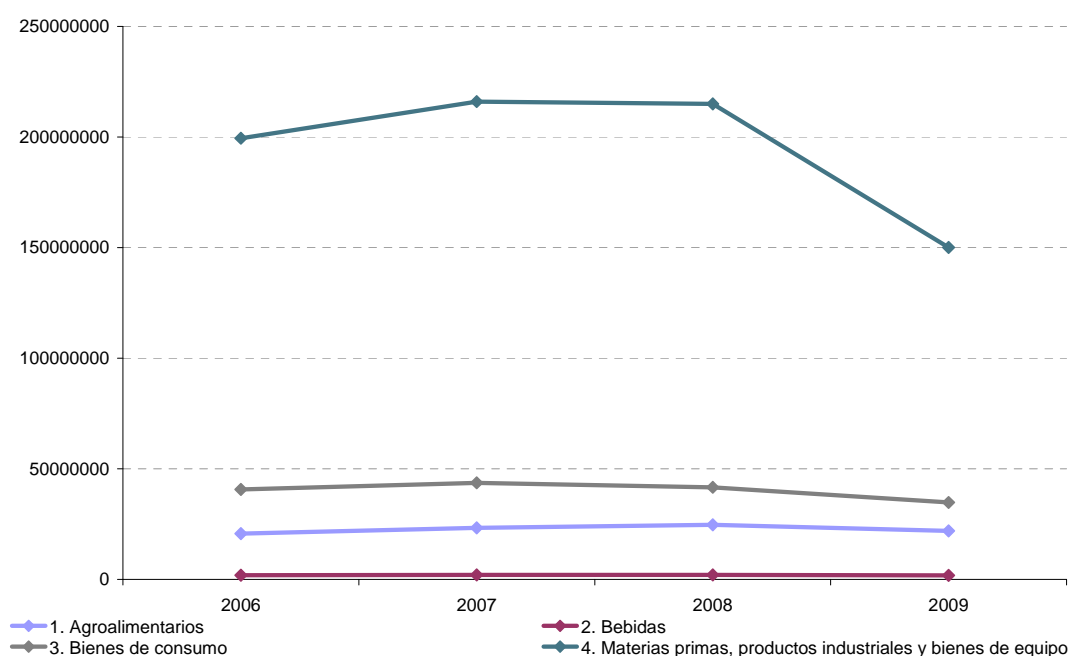
Al analizar la evolución de las exportaciones e importaciones por **sectores económicos** en España, se advierte que del año 2006 al 2007 se produce un crecimiento del comercio exterior de bienes, mientras que a partir del 2008 se origina un descenso de la facturación especialmente en el caso de las exportaciones e importaciones de materias primas, productos industriales y bienes de equipo.

**Grafico. 2.3.2.6. Evolución de las exportaciones por sectores. Facturación.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

**Grafico. 2.3.2.7. Evolución de las importaciones por sectores. Facturación**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

Por Comunidad Autónoma, como muestra la tabla siguiente, **se determina que Cataluña es la Comunidad Autónoma que dispone del mayor número de empresas exportadoras**, seguida por la Comunidad de Madrid. Mientras que Andalucía en el año 2009, era la tercera Comunidad Autónoma con mayor número de empresas exportadoras en España.

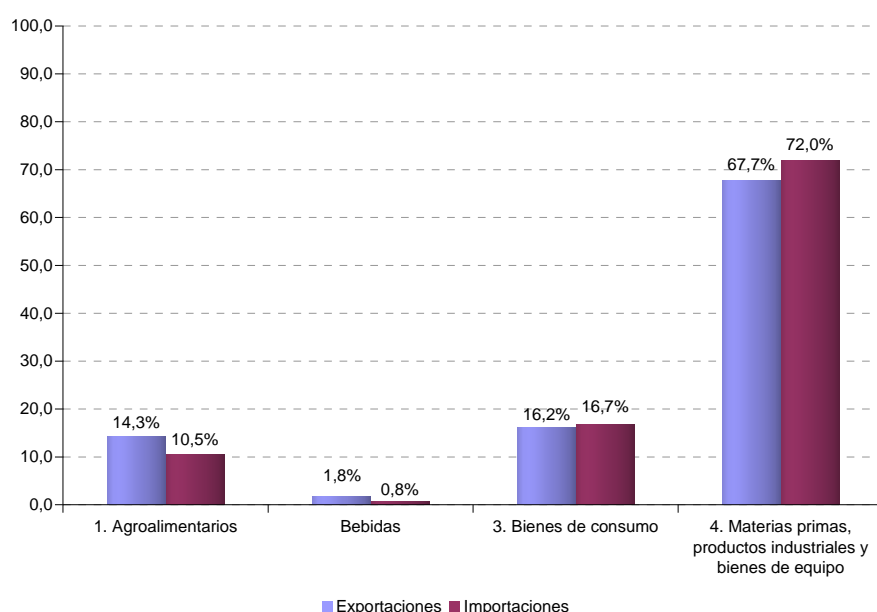
**Tabla 2.3.2.1. Evolución del número de empresas por CCAA**

Provincia	2007		2008		2009	
	Nº Empresas	Exportaciones	Nº Empresas	Exportaciones	Nº Empresas	Exportaciones
Galicia	4.724	16.669.172,90	4.907	15.739.688,60	4.905	13.759.215,40
Asturias	1.147	3.677.163,20	1.164	3.177.731,60	1.203	2.529.981,60
Cantabria	769	2.178.772,20	839	2.403.823,90	836	1.829.099,30
País vasco	6.837	19.072.434,50	7.171	20.279.233,70	7.209	14.603.055,50
Navarra	1.876	5.728.843,60	1.900	6.378.934,40	1.947	5.450.002,90
Aragón	2.974	8.753.463,40	3.132	8.482.588,50	3.395	6.897.976,60
Cataluña	33.920	49.678.311,90	34.384	50.514.433,40	36.841	41.157.465,60
Castilla y León	3.396	9.768.960,70	3.609	9.621.666,40	3.988	9.340.712,40
La Rioja	1.075	1.144.762,60	1.099	1.255.768,40	1.169	1.149.785,70
Madrid	19.457	20.289.297,10	19.764	21.853.779,00	19.520	19.244.088,80
Castilla la Mancha	2.831	3.088.563,10	3.144	3.242.701,60	3.556	2.898.559,50
Comunidad Valenciana	15.838	19.650.241,50	15.274	19.293.282,50	15.959	16.474.541,10
Islas Baleares	1.579	1.585.522,00	1.625	1.476.641,00	1.983	1.186.743,80
Extremadura	1.045	1.082.377,20	1.185	1.251.672,20	1.336	1.162.419,70
Andalucía	14.728	15.965.997,90	15.943	16.832.877,90	16.663	14.333.865,40
Murcia	3.047	4.410.828,70	3.306	4.588.273,30	3.618	4.323.184,20
Canarias	4.844	1.799.205,10	5.703	2.215.120,00	6.834	1.521.485,20
Ceuta	7	1.466,40	11	2.572,20	13	144,9
Melilla	38	5.008,80	46	9.946,80	27	6.785,10
Sin identificar	3.731	472.824,80	3.578	607.116,00	3.634	385.163,90
España	97.418	185.023.217,50	101.395	189.227.851,40	108.303	158.254.276,60

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

Nota: Datos en miles de euros

**La comercialización en España de materias primas, productos industriales y bienes de equipo, ocupan la mayor parte de la distribución de la balanza comercial, seguido de bienes de consumo y de productos agroalimentarios.**

**Grafico. 2.3.2.8. Distribución de la balanza comercial por sectores. Ámbito nacional. Año 2009.**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

**En relación a los servicios comerciales**, la exportación de servicios de construcción ha experimentado una variación especialmente negativa en el segundo trimestre del 2010, respecto de años anteriores. Al mismo tiempo los servicios de comunicaciones y los de informática e información, también han experimentado variaciones negativas en el segundo trimestre de 2010.

Por el contrario, los servicios personales, culturales y recreativos, los royalties y los derechos de licencia, han experimentado una variación positiva en el último trimestre analizado.

**Tabla 2.3.2.2. Índices trimestrales por tipo de operación y tipo de servicio. Índices de comercio exterior**

Tipo de operación y servicio	Variación anual		
	2010TII	2009TII	2008TII
<b>Exportación</b>			
Total servicios	1,6	-13,7	13,3
Transporte	13,1	-24	-2,1
Comunicaciones	-12,1	15	-7,2
Construcción	-54,7	-1,1	-8,9
Seguros	0,4	1,4	-31,1
Financieros	-25	-23,3	-11,6
Informática e información	-7,1	1,3	15,6
Royalties y derechos de licencia	30,3	-13,5	-14,1
Empresariales	7,7	-7,1	80,4
Personales, culturales y recreativos	41,6	-63,5	4,1
Gubernamentales (no incluidos en otras partidas)	23,4	-12,1	3,1
<b>Importación</b>			
Total servicios	8,7	-13,5	2,3
Transporte	8,8	-24,2	-11,1
Comunicaciones	-10,6	-11,1	2,5
Construcción	2,6	-26,8	-41,2
Seguros	38,1	-7,7	-26
Financieros	37	-37,7	-11,5
Informática e información	-8,4	-4,9	20,2
Royalties y derechos de licencia	6,3	-2,6	-0,2
Empresariales	15,5	-8	25,1
Personales, culturales y recreativos	0	12,2	24,2
Gubernamentales (no incluidos en otras partidas)	6	15,4	-3,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. (INE)



A continuación se describen los principales sectores importados y exportados en España según nivel de facturación. La clasificación se realiza en base a los capítulos arancelarios (TARIC).

### Sectores más exportados

1. Automóviles
2. Equipos, componentes y accesorios de automóviles
3. Farmoquímica

### Sectores más importados

1. Combustibles y lubricantes
2. Equipos, componentes y accesorios de automóviles
3. Automóviles

**Tabla 2.3.2.3. Los diez principales sectores exportados e importados: Ámbito Nacional.2009**

2009			
Sectores exportador por TARIC	Facturación	Ranking	% Total
4020401 -- Automóviles	21.527.344,50	1	13,6%
4020500 -- Equipos, componentes y accesorios de automóviles	11.405.108,82	2	7,2%
4040104 -- Farmoquímica	7.471.991,15	3	4,7%
4050500 -- Productos siderúrgicos	6.836.427,64	4	4,3%
4030100 -- Combustibles y lubricantes	5.752.109,56	5	3,6%
4040105 -- Materias primas y semimanufacturas	4.773.041,98	6	3%
4060400 -- Otros productos no comprendidos en otro...	4.051.018,84	7	2,6%
3020701 -- Confección femenina	3.910.085,33	8	2,5%
1010101 -- Hortalizas y legumbres frescas	3.283.178,33	9	2,1%
4040102 -- Química orgánica	2.914.073,74	10	1,8%
<b>Subtotal</b>	<b>71.924.379,90</b>		<b>45,4%</b>
Sectores importados por TARIC	Facturación	Ranking	% Total
4030100 -- Combustibles y lubricantes	32.508.143,45	1	15,6%
4020500 -- Equipos, componentes y accesorios de automóviles	15.137.494,11	2	7,3%
4020401 -- Automóviles	13.633.786,90	3	6,5%
4040104 -- Farmoquímica	10.754.774,95	4	5,2%
4050500 -- Productos siderúrgicos	6.750.819,19	5	3,2%
3020701 -- Confección femenina	6.060.493,61	6	2,9%
4040102 -- Química orgánica	5.812.650,62	7	2,8%
4040105 -- Materias primas y semimanufacturas	5.264.533,65	8	2,5%
4010103 -- Equipos de telecomunicaciones	4.296.550,24	9	2,1%
4010104 -- Informática hardware	3.304.148,42	10	1,6%
<b>Subtotal</b>	<b>103.523.395,14</b>		<b>49,7%</b>

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

**Las empresas españolas dirigen principalmente sus exportaciones e importaciones hacia países europeos** y al mismo tiempo, a países como **Estados Unidos y China**, socios comerciales. El conjunto de estos países conforman la mayoría de las exportaciones e importaciones (66,9% y 61,8%, respectivamente).

**Tabla 2.3.2.4. Los 10 principales países exportadores y los 10 principales países importadores. Ámbito Nacional. Productos. 2009**

Exportaciones				Importaciones			
	Facturación	Rank.	% Total		Facturación	Rank.	% Total
Francia	30.200.685,54	1	19,1%	Alemania	29.913.624,74	1	14,4%
Alemania	17.570.309,97	2	11,1%	Francia	25.055.155,63	2	12%
Portugal	14.456.416,34	3	9,1%	Italia	14.898.242,69	3	7,1%
Italia	12.951.288,06	4	8,2%	China	14.453.510,10	4	6,9%
Reino Unido	9.984.232,42	5	6,3%	Reino Unido	9.746.772,85	5	4,7%
Estados Unidos	5.803.493,78	6	3,7%	Países Bajos	8.912.600,16	6	4,3%
Países Bajos	4.731.337,58	7	3%	Estado Unidos	8.507.508,36	7	4,1%
Bélgica	4.352.829,62	8	2,8%	Portugal	7.253.438,24	8	3,5%
Marruecos	3.081.192,89	9	1,9%	Bélgica	5.465.160,29	9	2,6%
Suiza	2.668.689,57	10	1,7%	Rusia	4.587.218,95	10	2,2%
Subtotal	105.800.475,77		66,9%	Subtotal	128.793.232,01		61,8%

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

En general son los mercados más próximos **los que generan mayor confianza a las empresas españolas a la hora de internacionalizarse**. En este sentido, es la Unión Europea la que acapara el interés de un mayor número de empresas, como destino para comercializar sus productos.

**Tabla 2.3.2.5. Destino de las ventas exteriores de empresas españolas (2009)**

Mercados	Nº de empresas	%
Europa	53.346	24,8%
África	36.559	17,0%
UE	28.771	13,4%
Zona Euro	27.670	12,9%
América Latina	27.166	12,6%
Asia	22.715	10,6%
América del norte	14.755	6,9%
Oceanía	4.138	1,9%
<b>Total</b>	<b>215.120</b>	<b>100,0%</b>

(\*) Solo se incluyen empresas manufactureras. Los destinos no son excluyentes.

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

### Numero de empresas

Como muestra la tabla 2.3.2.6., en el año 2000 las empresas españolas exportadoras eran 66.278 (de acuerdo con los datos presentados por la Secretaría de Estado de Comercio (SEC), ICEX y CSC, a partir de los datos de Aduanas). Mientras que **en el año 2009, esta cifra ascendió a 108.303 empresas exportadoras, (42.025 más que en el año 2000)**. Al analizar los datos sobre el total de empresas españolas (Según datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística), las empresas exportadoras supone que el 3,2% sobre el total (un 0,6% más que en el año 2000).

Es importante destacar que el número de empresas exportadoras regulares (aquellas que han exportado durante los últimos 4 años) representan un 36,4% del total, ascendiendo a 39.377 empresas del 2009. Según datos de SEC, CSC e ICEX, obtenidos a través del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria).

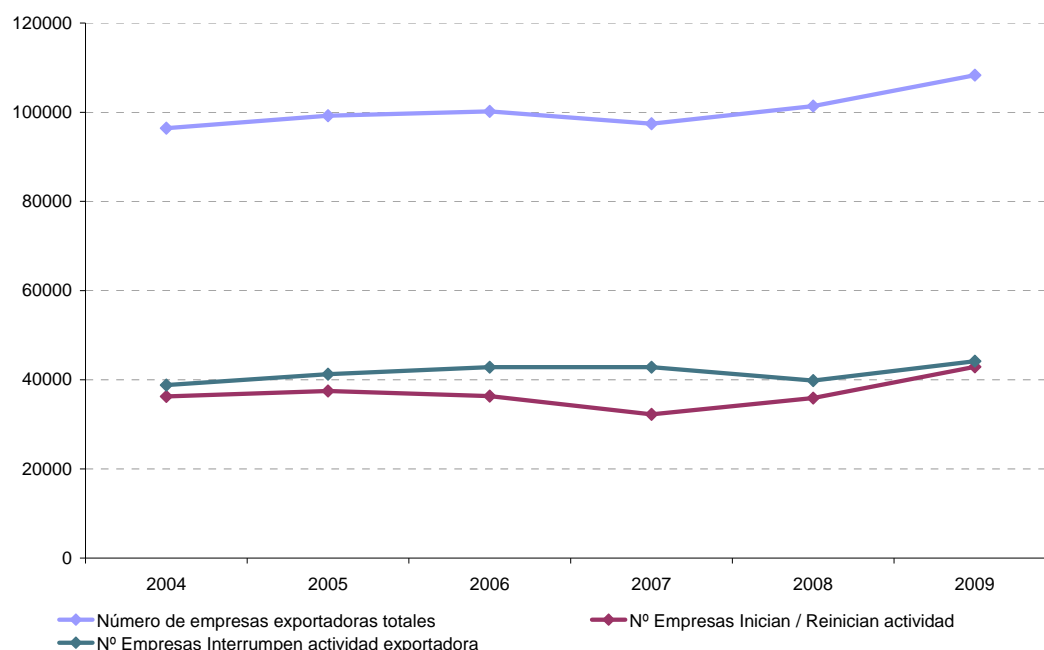
**Tabla 2.3.2.6. Evolución del censo de empresas españolas, exportadoras y totales**

Año	Nº Empresas exportadoras	Nº Total empresas	% empresas exportadoras sobre el total
2000	66.278	2.595.392	2,6%
2001	69.307	2.645.317	2,6%
2002	90.082	2.710.400	3,3%
2003	93.279	2.813.159	3,3%
2004	96.401	2.942.583	3,3%
2005	99.232	3.064.129	3,2%
2006	100.177	3.174.393	3,2%
2007	97.418	3.336.657	2,9%
2008	101.395	3.422.239	3,0%
<b>2009</b>	<b>108.303</b>	<b>3.355.830</b>	<b>3,2%</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del ICEX y del INE.

**El siguiente gráfico muestra como el número de empresas exportadoras totales ha experimentado un crecimiento paulatino a partir del 2007**, momento en el cual se produce una variación porcentual negativa respecto al año anterior (-2,8%). A partir de ese mismo año, la variación porcentual es positiva (4,1% en el año 2008 y 6,8% en el 2009).

**Gráfico. 2.3.2.9. Evolución del número de empresas totales. Nacional.**

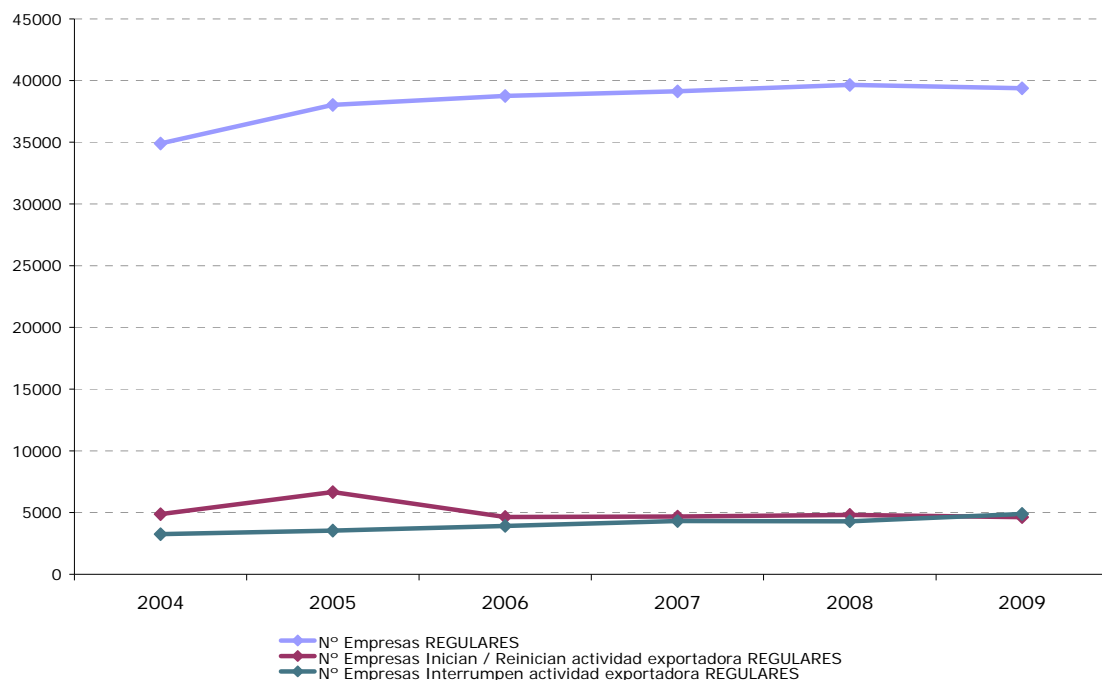


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

Empresas exportadoras	Número de Empresas Inician / Reinician actividad	Empresas que han exportado en el año de referencia, pero no en ninguno de los 4 anteriores.
	Número Empresas Interrumpen actividad exportadora.	Empresas que no han exportado en el año de referencia, pero sí en el anterior.
	Número Empresas regulares.	Empresas que han exportado en los 4 últimos años consecutivos
Empresas exportadoras regulares	Número Empresas Inician / Reinician actividad exportadora regulares.	Empresas que han exportado en el año de referencia y en los 3 anteriores consecutivos, pero no en el cuarto año.
	Número Empresas Interrumpen actividad exportadora regulares.	Regulares Interrumpen. Empresas que no exportan en el año de referencia, pero si en los 4 años anteriores consecutivos.

Como se observa en el siguiente gráfico 2.3.2.10., cada vez son más las empresas españolas que consolidan su actividad internacional, hay que indicar que las ventas exteriores españolas se concentran en pocas empresas. En este sentido, en el ejercicio de 2009, **las 25 principales empresas exportadoras respondían de un 23,1% de las ventas exteriores totales de España y las 500 mayores exportadoras, de más de la mitad (56,1%) del volumen total anual de exportaciones.** Además en el caso de las exportadoras regulares, el peso de las empresas de gran dimensión es superior al registrado en el conjunto de las empresas exportadoras.

**Gráfico. 2.3.2.10. Evolución del número de empresas regulares. Datos nacionales.**

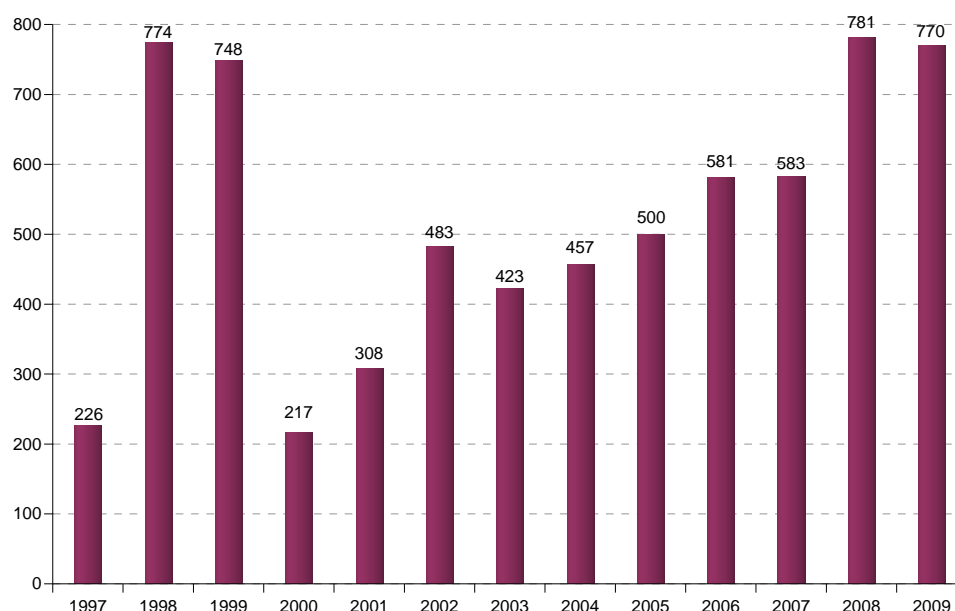


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

En los últimos años, las exportaciones e importaciones españolas han crecido rápidamente, lo que convierte a España en uno de los países más internacionalizados del mundo, alcanzando en 2008 la inversión española en el exterior la cifra de 77 mil millones de dólares

Así mismo los diversos programas de carácter público para la ayuda a la exportación aumentan en el periodo de crisis, a pesar de la situación económica española. La exportación de productos en algunas ocasiones, es una vía de escape frente a la escasa demanda nacional.

**Grafico. 2.3.2.11. Número de empresas que se han iniciado a la exportación a través del PIPE**



Fuente: Instituto Español del Comercio Exterior. ICEX

Como se ha indicado anteriormente, no todos los sectores presentan el mismo grado de internacionalización, existiendo algunos con escasa facturación en el mercado exterior.

**Tabla. 2.3.2.7. Distribución sectorial de las empresas exportadoras españolas .2009.**

Sectores	Nº de empresas	% sobre el total de empresas
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	73.238	67,60%
Bienes de consumo	41.986	38,80%
Agroalimentación	10.608	9,80%
Bebidas	3.861	3,60%

(\*) Sólo se incluye empresas manufactureras; una empresa puede ser exportadora por varios sectores

(\*\*) Cálculo realizado sobre las 108.303 empresas exportadoras españolas en 2009; al verificarse que una empresa puede exportar por más de un sector, la suma de porcentajes sectoriales supera el 100%

Fuente: Instituto Español del Comercio Exterior ICEX

### Tamaño de las empresas

Según un informe de las Cámaras de Comercio, una de cada dos empresas que dispone de más de 250 empleados, desarrolla actividad internacional y realiza inversiones en el exterior. Además, este porcentaje es mayor a medida que el tamaño de la empresa aumenta:

**Tabla. 2.3.2.8. Porcentaje de empresas internacionales según tamaño. Datos nacionales.2007**

Número de empleados	%
Menos de 20 empleados	20,9%
Entre 20 y 49 empleados	25,9%
Entre 50 y 99 empleados	28,2%
Entre 100 y 249 empleados	39,5%
Más de 250 empleados	49,1%

Fuente: Cámara de Comercio

Si tenemos en cuenta el número de empresas exportadoras, **aquellas cuya facturación exterior no supera los 25.000 euros anuales, representan** (según datos de 2009) **en torno al 62,7% del total de empresas exportadoras**. Respecto a las ventas exteriores un 71% de este total se sitúan por debajo de los 5.000 euros.

**Tabla. 2.3.2.9. Numero de empresas exportadoras por niveles de facturación. Datos nacionales.2009**

		< 5.000	5.000 - 25.000 €	25.000 - 50.000 €	50.000 - 500.000 €	500.000 - 5 mill. €	5 - 50 mill. €	> 50 mill. €	Total
2005	Empresas exportadoras	41.615	17.013	5.689	18.459	12.593	3.486	375	<b>99.230</b>
	Empresas exportadoras regulares	4.940	5.072	2.452	11.636	10.410	3.158	352	<b>38.020</b>
2006	Empresas exportadoras	41.170	17.536	5.953	18.456	12.990	3.650	419	<b>100.174</b>
	Empresas exportadoras regulares	4.983	5.191	2.520	11.543	10.784	3.339	389	<b>38.749</b>
2007	Empresas exportadoras	38.951	16.968	5.999	17.817	13.324	3.870	485	<b>97.414</b>
	Empresas exportadoras regulares	5.220	5.144	2.606	11.122	11.050	3.532	449	<b>39.123</b>
2008	Empresas exportadoras	40.992	18.581	6.368	17.586	13.413	3.942	509	<b>101.391</b>
	Empresas exportadoras regulares	5.566	5.268	2.729	11.006	10.969	3.631	471	<b>39.640</b>
2009	Empresas exportadoras	48.213	19.638	6.559	17.548	12.377	3.557	409	<b>108.301</b>
	Empresas exportadoras regulares	5.796	5.673	2.917	11.239	10.035	3.063	356	<b>39.079</b>

(\*) Datos de empresas exportadoras regulares en 2009 se refieren a los once primeros meses del ejercicio

Fuente: elaboración propia a partir de ICEX

**Los principales socios comerciales de España son los países de la UE-27, donde se concentra un 69,3% de las exportaciones totales y un 58,3% de las importaciones, seguidos de Asia y África** (en los que se concentran el 6,8% y el 5,8% de las exportaciones y el 17,4% y 8,0% de las importaciones, respectivamente), desbancando a América Latina y América del Norte en el puesto que tradicionalmente venían ocupando estos territorios como principales socios comerciales de España fuera de la UE.

**España es uno de los países más activos en el comercio de mercancías y de servicios. En cuanto al comercio de mercancías es el 17º exportador y 12º importador mundial, mientras que en el comercio de servicios, es el 7º exportador y 9º importador mundial.**

**Las cuotas de exportación e importación españolas de bienes sobre la cifra mundial (exportaciones españolas/exportaciones mundiales) ascienden al 1,70% y 2,40%, respectivamente. Las cuotas de exportación e importación españolas de servicios sobre la cifra mundial se sitúan en 3,80% y 3,00%.**

La distribución sectorial del comercio exterior está relativamente diversificada. En el siguiente cuadro se puede observar **que en términos de exportaciones destacan los bienes de equipo, el sector automóvil, los alimentos y los productos químicos**, mientras en **términos de importación, destacan los bienes de equipo, los productos energéticos y los productos químicos.**

**Tabla. 2.3.2.10. Distribución de las principales exportaciones e importaciones 2009\***  
(como porcentaje del total)

EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
Bienes de equipo	20,4%	Bienes de equipo	20,6%
Sector automóvil	17,6%	Productos energéticos	16,2%
Alimentos	15,6%	Productos químicos	15,6%
Productos químicos	14,6%	Sector automóvil	12,5%
Semimanufacturas no químicas	11,3%	Alimentos	11,1%
Manufacturas de consumo	9,3%	Manufacturas de consumo	10,9%
Productos energéticos	4,5%	Semimanufacturas no químicas	6,9%
Otras mercancías	2,7%	Bienes de consumo duradero	3,1%
Bienes de consumo duradero	2,1%	Materias primas	2,7%
Materias primas	1,9%	Otras mercancías	0,4%

\*Datos disponibles para enero-noviembre 2009.

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

Según el departamento de aduanas e impuestos especiales de la Agencia estatal de la Administración tributaria:

- Durante el mes de junio de 2010, **las exportaciones han crecido un 16,6% en términos interanuales**, encadenando siete meses consecutivos con registros positivos.
- Las **importaciones han aumentado un 22,1%** tras el incremento del 26,1% del mes anterior. El mayor dinamismo de las importaciones que de las exportaciones se traduce en un avance del 45,6% interanual del déficit comercial.
- En el acumulado del primer semestre del año 2010, **tanto las exportaciones como las importaciones, han mostrado trayectorias crecientes**: 16,3% y 14,5% interanual, respectivamente. El resultado es un aumento del 8,6% interanual en el déficit comercial respecto a los valores el periodo enero-junio 2009.

Tabla. 2.3.2.11. ANÁLISIS POR SECTORES

Exportaciones	Importaciones
<p>Los principales sectores exportados <b>han sido los bienes de equipo y automóvil</b> (20,5% y 17,8%, respectivamente)</p> <p><b>Las exportaciones de bienes de equipo han aumentado</b> un 20,5% en tasa interanual, mientras que las del sector automóvil han situado su avance en el 7,9% (15,5% en el caso de las ventas de componentes y 4,9% en las de vehículos terminados).</p> <p>Las <b>exportaciones de semimanufacturas no químicas</b> (13,0% del total) han crecido un 30,7% y las de productos químicos (14,6% del total) un 4,6%.</p> <p>Las <b>ventas en el exterior de manufacturas de consumo</b> (7,3% del total) han aumentado un 20,2%, mientras que las de alimentos (14,6% del total) han registrado un crecimiento del 9,6% en tasa interanual.</p> <p><b>Las exportaciones de productos energéticos</b> (4,6% del total) y de materias primas (2,5% del total) se han incrementado a tasas interanuales respectivas del 14,9% y del 48,0%.</p> <p><b>Las ventas en el exterior de bienes de consumo duradero</b> (1,9% del total) han crecido un 33,5% en relación con los valores de junio de 2009.</p>	<p><b>Las importaciones de productos energéticos</b> (18,7% del total) se han incrementado un 48,5% interanual. Se han observado avances del 49,7% en las compras de petróleo y derivados y del 55,4% en las de gas.</p> <p><b>Las importaciones de productos no energéticos</b> (81,3% del total mensual) han aumentado un 17,3% respecto a los valores de junio de 2009.</p> <p><b>Las compras de bienes de equipo</b> (19,1% del total) han crecido un 15,1%, mientras que las de productos químicos (14,5% del total) han mostrado un ligero avance del 0,8% interanual.</p> <p><b>Las importaciones del sector automóvil</b> (11,9% del total) han aumentado un 21,3%, con avances del 34,6% en las compras de vehículos terminados y del 12,0% en las de componentes.</p> <p><b>Las importaciones de manufacturas de consumo</b> (9,6% del total) y de alimentos (10,0% del total) han registrado crecimientos interanuales del 17,9% y del 1,3%, respectivamente.</p> <p><b>Las compras al exterior de semimanufacturas no químicas</b> (8,0% del total) se han incrementado un 41,2%, mientras que las de materias primas (4,0% del total) y las de bienes de consumo duradero (3,7% del total) han aumentado a tasas interanuales del 101,8% y del 48,0%, respectivamente.</p>

Fuente: Departamento de aduanas e impuestos especiales de la Agencia estatal de la Administración tributaria.



### La inversión directa en el extranjero en España.

Además de las ventas al exterior, algunas empresas españolas han optado por estrategias de internacionalización más avanzadas, **implantándose en el exterior**. Son cada vez más las empresas españolas que han consolidado su presencia internacional mediante inversiones directas (cuyo número se situaba en torno a las dos mil en 2007 según la Subdirección General de Inversiones Exteriores), bajo diferentes modalidades: **adquisiciones de empresas extranjeras, creación de sociedades mixtas (joint - ventures) u otras**. En 2008, como se indicaba anteriormente, el stock de Inversión Extranjera Directa (IED) emitida por España representaba el 37,5% del PIB español (UNCTAD, 2009).

Esta modalidad de internacionalización (vía IED) tiene un importante peso en el sector servicios (en el que España es más competitiva que en el sector manufacturero, a escala mundial y que acaparan en torno al 90% de la IED española), dadas las necesidades de adaptación al mercado de destino. De hecho, según la OMC, la **apertura de filiales en el extranjero es la modalidad más utilizada por las principales empresas para prestar sus servicios en los mercados internacionales**. En el caso español, también se constata esta importancia de las filiales en los procesos de internacionalización seguidos por las empresas de ese sector.

La IED supone una considerable fuente de riqueza directa para el país que la recibe no solamente por a la compra de activos locales y la generación de puestos de trabajo, sino que sus implicaciones van mucho más allá, ya que provoca la puesta en funcionamiento de nuevos procesos tecnológicos, organizativos o productivos hasta ese momento inexistentes en el país destino de la inversión.

Además, los beneficios de las empresas extranjeras acaban por transmitirse al tejido industrial local, y en ocasiones dan origen al desarrollo de clusters. **En España, durante el año 2009 hubo 11.204 empresas extranjeras establecidas que emplean a 1.456.483 personas, un 7,3% del total del empleo nacional** y el stock total de IED instalada es de 465.500 millones de euros.

Después de 6 años continuados de caída en la IED recibida, 2007 y 2008 fueron los años de mayor entrada de IED desde que existe la serie histórica del Registro de Inversiones, pero finalmente la negativa coyuntura económica ha provocado un significativo descenso de los flujos de IED recibida en 2009. De acuerdo con los datos del Registro de Inversiones, **la IED bruta recibida por España en el año 2009 ascendió a 14.694 millones de euros, lo que supone un descenso del 62% respecto al año anterior**. La fuerte caída debe de ser debidamente contextualizada en las elevadas cifras registradas los años inmediatamente anteriores, más concretamente, el año 2007 y 2008 fueron los ejercicios económicos en los cuales se registró un mayor volumen de IED recibida en toda la serie histórica. La inversión extranjera neta, por su parte, quedó en 12.028 millones de euros, un 65,5% menos que en el 2008.

España ha pasado de ser una economía fuertemente intervenida a situarse en los niveles de liberalización económica medios de los principales países de la OCDE. Como se indicaba anteriormente, la tasa de apertura de la economía española se situaba en el 65,7% (en 2008, frente al 43% de hace una década), un nivel destacable, a pesar de ser algo inferior al de las principales economías europeas.

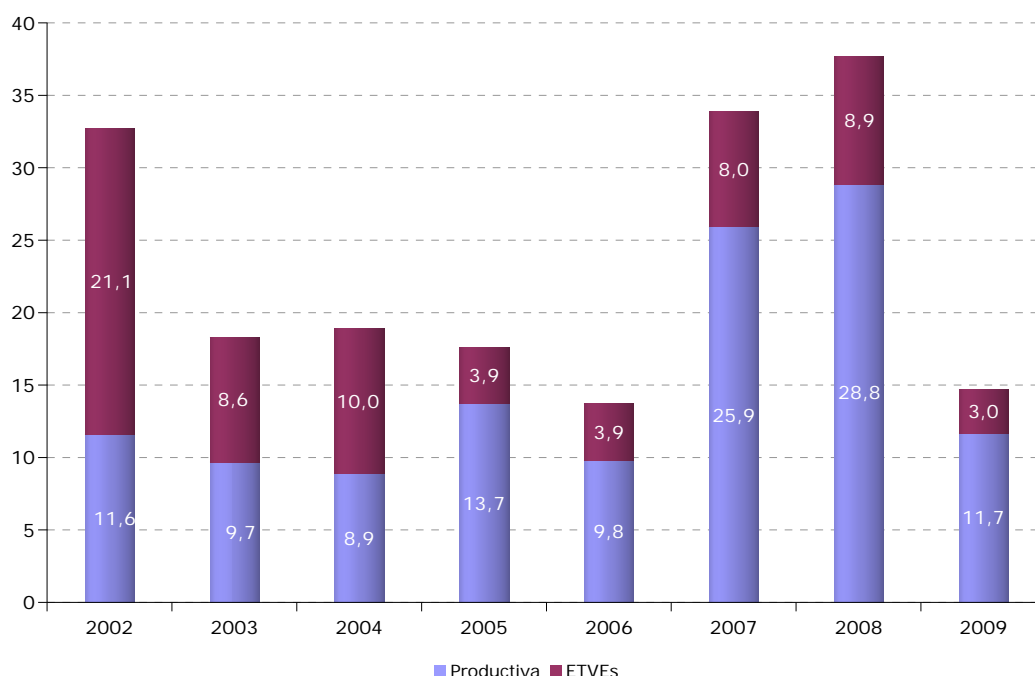
**Tabla. 2.3.2.12. Tasa de apertura 2008.**

	Exportaciones de bienes y servicios (millones de dólares)	Importaciones de bienes y servicios (millones de dólares)	PIB Millones de dólares, precios corrientes	Tasa de apertura
Francia	763.608,30	828.859,30	2.115.012,49	75%
Alemania	1.718.786,30	1.494.261,80	2.927.714,60	110%
Italia	660.921,50	672.754,50	1.848.987,62	72%
Japón	889.827,20	874.229,70	4.355.795,32 (e)	40%
<b>España</b>	<b>426.529,10</b>	<b>516.704,20</b>	<b>1.447.301,30</b>	<b>65%</b>
Reino Unido	764.186,70	845.799,40	2.199.676,97	73%
Estados Unidos	1.826.597,00	2.522.532,00	14.369.400,00	30%

Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

**Según la OCDE, España fue el país 16º que más IED recibió en 2009, con 15.000 millones de dólares, registrando una caída del 79% respecto al año anterior, la segunda más alta de la OCDE.**

La Inversión Bruta Productiva (descontadas las ETVEs, Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros), se situó en 2009 en 11.711 millones de euros, un 60% menos que el año anterior, siendo de mayor relevancia las operaciones realizadas sobre empresas no cotizadas. En línea con el resto de variables, la inversión neta productiva también registró un fuerte descenso en el 2009, del 60,8%, quedando en 10.027 millones de euros. Por último, la IED bruta en ETVEs 2009 quedó en 2.983 millones de euros, registrando una caída del 68,1% respecto al año anterior.

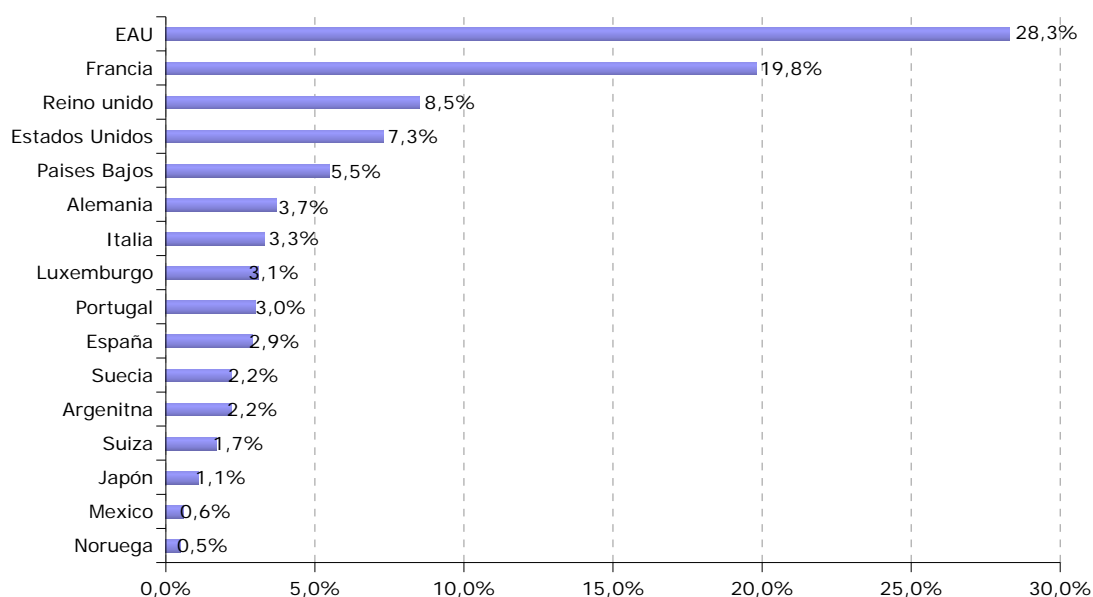
**Grafico 2.3.2.12. Composición de los flujos de la IED Bruta en España. Miles de millones de euros**

Fuente: Registro de Inversiones exteriores 2010.

**El principal inversor fue Emiratos Árabes Unidos (EAU) que concentraron un 28,3% del total de la inversión con 3.319 millones de euros. La práctica totalidad de esta cantidad responde a la entrada en el capital del fondo de inversión IPIC (International Petroleum Investment Company) en CEPSA, multinacional española dedicada principalmente al refino de petróleo. El segundo mayor inversor el pasado año 2009 fue Francia, con un 19,8% del total, en gran parte por la adquisición de France Telecom de las participaciones minoritarias en su filial de telefonía móvil en España, Orange.**

Tras ellos se sitúan Reino Unido, Estados Unidos y Países Bajos, con un 8,5%, 7,3% y 5,5% sobre el total de IED recibida en 2009, y que son tradicionalmente destacados inversores en nuestro país. No obstante, Reino Unido, junto con Alemania, otro principal inversor en España, han experimentado fuertes caídas respecto a los flujos de IED en 2008, superiores al 90% en ambos casos. A diferencia de los años 2007 y 2008, donde una sola operación concentraba gran parte del volumen de IED recibida, en 2009 existe una mayor dispersión geográfica del volumen de IED. Más concretamente, la cuota sobre el total de la IED recibida desde la Unión Europea desciende desde el 93% en el 2008 al 53% en 2009, una pérdida de cuota que ha pasado a ocupar Asia y Oceanía, que del 1% en 2008 han pasado al 30,6% en 2009. Además, se aprecia una mayor cuota de América Latina, con una cuota que ha avanzado el 0,7% al 4,2%, debido a la mayor inversión por parte de Argentina, México y Uruguay.

**Grafico 2.3.2.14. Origen último de IED bruta productiva en España, 2009. Porcentaje sobre el total**



Fuente: registro de inversiones exteriores.2010.

Al igual que lo sucedido con los principales países inversores, los sectores en los que se ha producido la inversión vienen determinados por grandes operaciones. En este sentido, la citada operación de IPIC en CEPSA ha llevado al sector de "Industria Manufacturera" a concentrar el 38,6% del total de la inversión, debido principalmente al subsector "refino de petróleo" (28,3%), si bien hay otros sectores de menor importancia como la "fabricación de especialidades farmacéuticas" (1,1%) o la "fabricación de envases y embalajes de plástico" (1,1%).

El segundo sector de inversión es el de "Información y Telecomunicaciones" con un 13,8% del total, en el que destaca el subsector de "telecomunicaciones inalámbricas" (10,2%). El tercer sector con mayor volumen de IED recibida fueron las "Actividades Financieras y de Seguros" con un 10,6% del total, siendo relevantes los subsectores de "otra intermediación monetaria" (3,7%), "seguros distintos a los seguros de vida" (2,1%), "otros servicios financieros" (1,6%) y "otras actividades crediticias" (1,5%).

**Tabla 2.3.2.13. Destino de la inversión bruta productiva por sector de actividad 2009. En millones de euros.**

Sector	Valor	Cuota sobre total	Variación 09/08
INDUSTRIA MANUFACTURERA	4.519	38,6%	355%
Refino de petróleo	3.314	28,3%	-
INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	1.610	13,8%	102%
Telecomunicaciones inalámbricas	1.195	10,2%	214%
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	1.247	10,6%	-56%
Otra intermediación monetaria	436	3,7%	-67%
COMERCIO MAYOR Y MENOR	1.136	9,7%	91%
Comercio al por mayor de bebidas	380	3,2%	-
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	896	7,7%	184%
Actividades anexas al transporte terrestre	363	5,4%	-
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	539	4,6%	-42%
CONSTRUCCIÓN	455	3,9%	-41%
ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECRE Y ENTRET.	321	2,7%	21%
SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCT. GAS, VAPOR	286	2,4%	-96%
ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y S. SOCIAL	241	1,8%	-23%

Fuente: registro de inversiones exteriores.2010. Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE 2009)

Para profundizar en la inversión de los cuatro primeros países inversores últimos en España, se ofrece continuación un desglose de los sectores en los que han llevado a cabo sus operaciones, (según el registro de inversiones exteriores).

- Por lo que respecta a los Emiratos Árabes Unidos, el 99,8% del total viene explicado por el sector "Coquería y refino de petróleo".
- Para Francia el sector de las telecomunicaciones concentran el 52% de su inversión en España en 2009, seguido de Seguros y Reaseguros y Fondos de pensiones (14%) y Servicios financieros (6%).
- La inversión del Reino Unido estuvo altamente concentrada en el Comercio al por mayor e intermediarios comerciales (41,1%) y la Industria de la alimentación (21,3%).
- Los subsectores de mayor importancia de la inversión de Estados Unidos fueron Venta y reparación de vehículos a motor y motocicletas (41,2%), Fabricación de vehículos a motor y remolques (21,6%) y Telecomunicaciones

Existe una muy elevada concentración de la contabilización de la Inversión Extranjera Directa recibida en la Comunidad de Madrid y, en menor medida, en Cataluña. Este hecho se debe al establecimiento de la sede social de la mayoría de las grandes multinacionales principalmente en alguna de estas dos CC.AA., por lo que las operaciones de adquisición o toma de participación se contabilizan en las mismas.

En el 2009 la Comunidad de Madrid registró una Inversión de 7.637 millones de euros, un 65,2% sobre el total, seguida de Cataluña, con 1.365 millones de euros (un 11,7% del total). Desde el registro de inversiones exteriores se aprecia una menor concentración de la Inversión Extranjera Directa recibida en ambas CC.AA., donde se registraron pronunciadas caídas de los flujos respecto a años anteriores.

Existe un mayor protagonismo de numerosas CC.AA. donde, pese a los datos desfavorables a nivel nacional, la IED recibida experimentó un incremento considerable, como son la Comunidad Valenciana (+62,8%), Andalucía (+40,4%), Castilla la Mancha (+81%) o Galicia (+515,1%).

**Tabla 2.3.2.14. Destino de la IED bruta productiva por Comunidad Autónoma. En millones de euros**

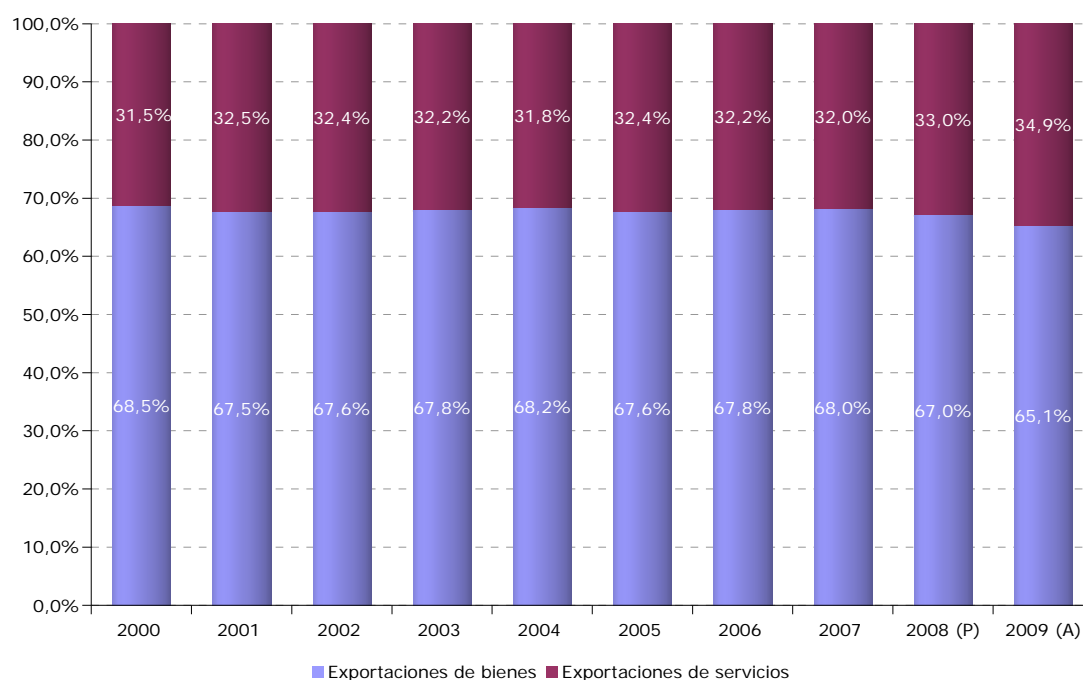
CCAA	Valor	Cuota sobre total	Variación 09/08
Comunidad de Madrid	7.637	65,2%	-68,0%
Cataluña	1.365	11,7%	-41,0%
No incluido	751	6,4%	-34,0%
Comunidad Valenciana	447	3,8%	62,8%
Islas Baleares	410	3,5%	-23%
Andalucía	306	2,6%	40,4%
Castilla la Mancha	170	1,5%	81,0%
Galicia	159	1,4%	515%
Aragón	132	1,1%	32,0%
País Vasco	98	0,8%	-70,0%
Islas Canarias	77	0,7%	267%
Castilla y León	72	0,6%	57,0%
Extremadura	27	0,2%	438%
Navarra	26	0,2%	14,0%
Región de Murcia	12	0,1%	-94,0%
Cantabria	11	0,1%	-84,0%
Principado de Asturias	6	0,1%	-9,0%
La Rioja	4	0%	818,0%
Ceuta y Melilla	1	0%	10,0%

Fuente: registro de inversiones exteriores

## Ocupados en comercio exterior

El empleo en el sector de comercio exterior en España se compone principalmente de trabajadores dedicados a la exportación de bienes, aunque esta cifra va disminuyendo paulatinamente en aumento del sector servicios. Una de las principales razones reside en la apuesta por sectores que generen mayor valor añadido; esta es la tendencia actual hacia la que se dirige el comercio exterior en España. A pesar de esto el comercio exterior de bienes requiere de mayores recursos humanos que el de servicios.

**Grafico 2.3.2.15. Empleos exportación de bienes y exportación de servicios. Datos nacionales**



(P) Estimación provisional

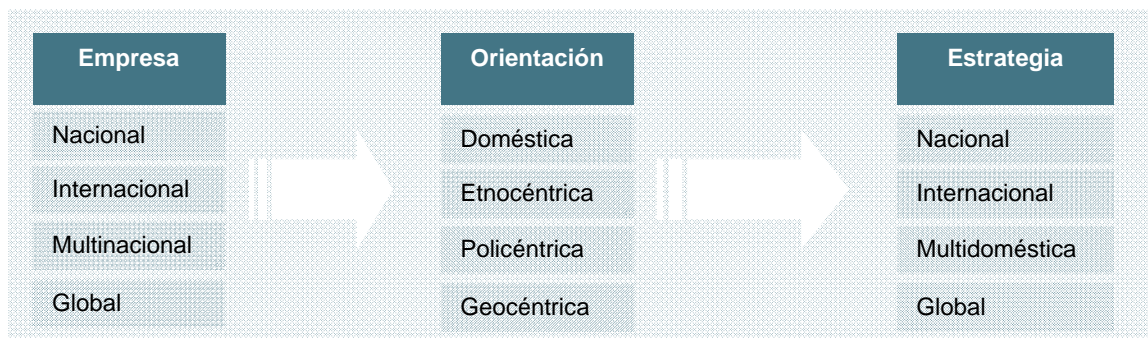
(A) Estimación Avance

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Contabilidad Nacional de España. INE

### 2.3.3. Modelos y estructuras organizativas tipo

#### Agrupaciones estratégicas

Existen diferentes modelos estructurales de empresas con orientaciones y estrategias diferentes adecuadas a sus necesidades. El cuadro siguiente resume las orientaciones establecidas para cada tipología de empresa, así como su estrategia.



**Doméstica:** la empresa opera a nivel nacional.

**Etnocéntrica:** la empresa se orienta a su país y las filiales son controladas por la matriz. El sistema contable se hace de acuerdo a las prácticas utilizadas en el país de origen, existe un dominio permanente de la casa matriz.

**Policéntrica:** se presenta una descentralización en la cual se permite el desarrollo de las prácticas contables de cada una de sus filiales de las cuales la matriz espera los rendimientos económicos.

**Geocéntrica:** se diseñan sistemas de información contable que sean asequibles a los sistemas de todos los países relacionados en ella y se desarrolla en busca del beneficio de todos, su diseño se realiza tomando como base los sistemas de los países de mayor desarrollo y las normas internacionales.

La **actividad internacional** de la empresa requiere que la estructura de la empresa, se adapte a las necesidades de **gestión internacional** como consecuencia de la estrategia que se adopte: en función del tipo de producto que se vaya a comercializar; de los objetivos a alcanzar y de los medios que se pueden movilizar para la consecución de éstos.

*“Toda la estructura de la empresa que comercializa en el extranjero es un nicho de empleo porque se necesita desarrollar los departamentos clásicos de una empresa especializados en comercio exterior”. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

La estructura organizativa de la empresa debe evolucionar paralelamente al crecimiento que esta experimente. No existe una estructura tipo de empresas que comercialice en el exterior, puesto que difieren en el tamaño, en el tipo de producto o servicio a comercializar, en las estrategias corporativas, y en los recursos disponibles, etc. **por lo que cada empresa debe escoger la estructura acorde con su situación interna** y a los objetivos que persiga, teniendo en cuenta principalmente:

- Las funciones a desarrollar.
- Las líneas de productos a vender.
- Los mercados a los que servir.



### Organigrama tipo: grandes empresas

A continuación se describen las áreas más importantes en una empresa con actividad internacional:

- **Investigación de mercados exteriores.** Para aumentar la competitividad de las empresas es necesario disponer de un departamento que investigue la situación del mercado internacional y orientar así sus estrategias comerciales. Debe tener relación con el resto de departamentos, especialmente con el de marketing internacional. El responsable del **área internacional** deberá conocer la situación y evolución de los mercados en los que opera la empresa o aquellos a los que desea expandir sus actividades.
- **Departamento de promoción o marketing internacional.** Consiste en la formulación, implantación y evaluación del plan de marketing internacional. Para llevar a cabo esta función se han de conocer con detalle los objetivos generales y particulares de la empresa en relación a su internacionalización. Se ha de tener un conocimiento exhaustivo de los productos o servicios que se comercializan, las capacidades de la empresa y el ámbito internacional en el que se desarrolla su actividad. Además, es importante mantener una relación fluida con el resto de departamentos funcionales, tales como producción, finanzas, comercial, investigación de mercados, etc.
- **Organización interna y externa.** Organización del departamento, estableciendo funciones y responsabilidades. Se debe llevar un control periódico de la red exterior de la empresa en función de las formas de entrada que se elijan para cada mercado. La organización del servicio postventa en cada mercado debe realizarse desde el departamento de marketing internacional.
- **Administración.** Esta actividad incluye todos los trámites relativos a la **operativa internacional**: condiciones de contratación, emisión de facturas, certificados de exportación, aduanas, cobros y pagos internacionales, etc., control de presupuestos; se exceptúa la gestión logística.
- **Logística.** Comprende la recepción y tramitación de pedidos, dando curso a las expediciones con todas las actividades de transporte para cada envío, el embalaje a utilizar, las condiciones del envío, el cumplimiento de los plazos de entrega, el control de inventarios y almacenes, etc.



Estas son las áreas más importantes que integran una empresa que comercializa en el exterior. Dependiendo del grado de integración (acceso a la exportación, consolidación, implantación comercial), de sus objetivos, perspectivas, funcionalidad de la empresa, dispondrá de una estructura diferente.



Habitualmente suele existir un **director de comercio internacional** (exportación o importación), asistido por un adjunto al director de comercio internacional. A partir de aquí existe toda una estructura de tipo administrativo u operativo que apoya en todo lo necesario al departamento de exportación.

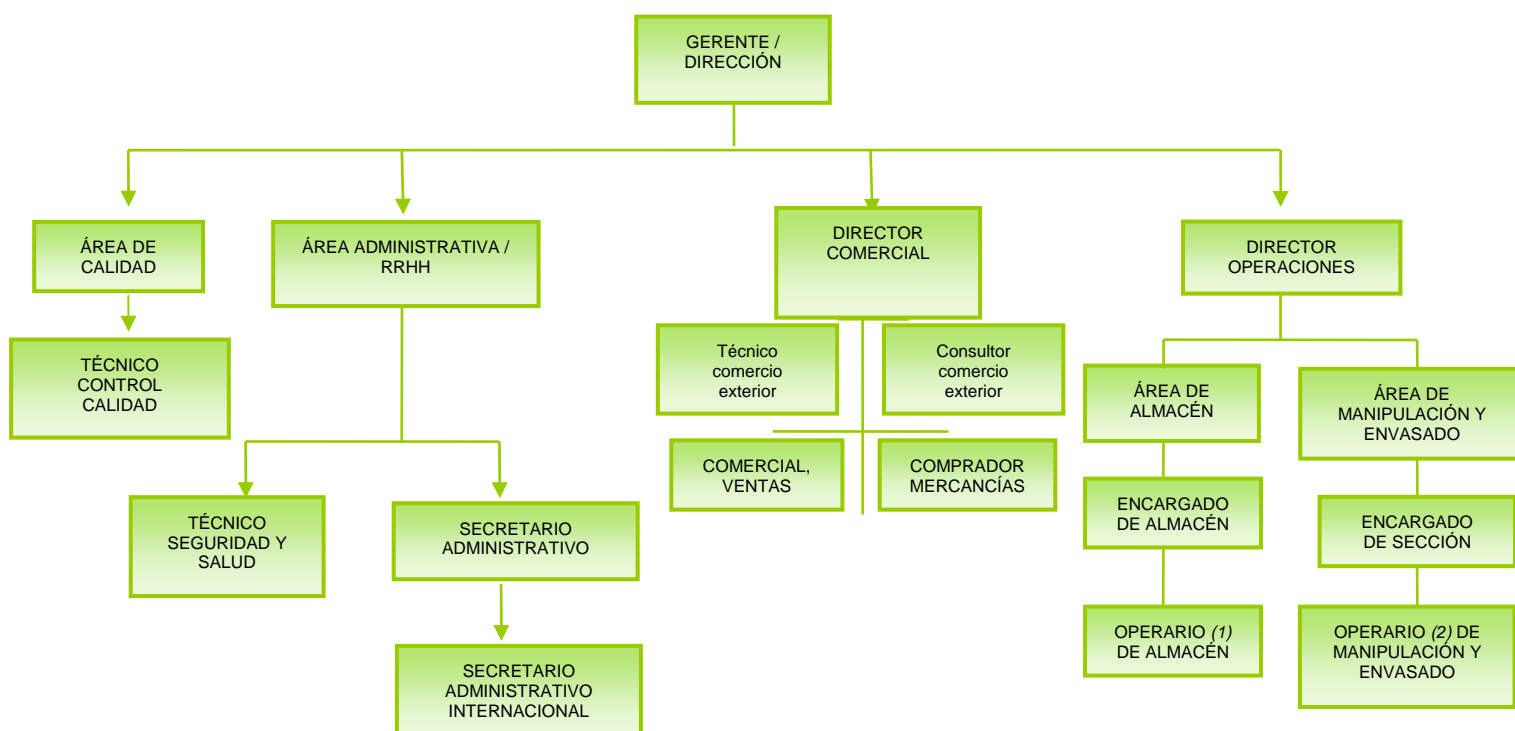
- El **director de comercio internacional** tiene diversas funciones que pueden concretarse en el establecimiento de un plan de ventas o compras y analizar los mercados (evolución del resto de países en su ámbito).
- El **técnico de comercio exterior**: lleva a cabo el plan de ventas o compras y establece las relaciones comerciales (representantes comerciales, agentes de compras, etc.).
- El **técnico administrativo**: lleva a cabo fundamentalmente todas las cuestiones administrativas pertinentes en la compra o venta internacional.

A partir de aquí pueden existir otras figuras como los **asesores financieros y analistas** (especialmente para las empresas que realicen inversión directa), **técnicos en finanzas**, un **área de recursos humanos**, **operadores de logística y transporte** (especialmente para encargarse de las operaciones de abastecimiento, distribución y afines, en aquellas empresas que se encarguen también de este proceso). En las grandes empresas la logística y el transporte suelen encargarse principalmente a empresas externas especializadas en estas tareas.

Así mismo existen también **organizadores de conferencias y eventos**, para fomentar el intercambio de productos o servicios.

Este organigrama muestra la estructura de una empresa que acaba de comenzar su andadura en el comercio internacional. Dispone de la estructura básica, con el departamento comercial, en el que suelen existir las figuras de director comercial y un técnico en comercio exterior. La administración de estos productos o servicios se encarga del departamento de administración y la parte logística el área de operaciones.

**Esquema 2.3.3.1. Organigrama tipo de grandes empresas**



### Organigrama tipo: Pymes

En las pequeñas y medianas empresas que comercializan en el exterior por primera vez, no suelen disponer de un departamento específico de comercio internacional, sino que utilizan los recursos humanos disponibles para reciclarlos y ampliar sus competencias. Los expertos consultados a lo largo del estudio indican que este es uno de los factores críticos importantes para la internacionalización de la empresa (no disponer de recursos humanos capacitados para la internacionalización).

Las pequeñas y medianas empresas con cierta consolidación en los mercados internacionales, disponen de una estructura organizativa para el comercio exterior, en la que disponen **principalmente de un técnico en comercio exterior: normalmente agentes de compras o representantes comerciales y un administrativo que se encarga de la tramitación.**

#### Esquema 2.3.3.2. Organigrama tipo de pequeñas y medianas empresas



### 2.3.4. Sistemas auxiliares de gestión de la actividad

#### La gestión de Recursos Humanos

La gestión de los Recursos Humanos tiene como **objetivo coordinar a los trabajadores de la empresa, de forma que consigan las metas establecidas**. Para ello es muy importante el modo en el que se establecen las relaciones entre la empresa y los empleados, y entre ellos.

Hay que distinguir entre las empresas de mayor tamaño de aquellas que cuentan con un número reducido de trabajadores. En estas últimas en términos generales, apenas suele existir una gestión de recursos humanos como tal, circunscribiéndose a una gestión administrativa, y las relaciones se basan en la **confianza mutua**, ligándose a la misma la permanencia en la empresa y la promoción profesional. **Las empresas que comercializan en el exterior disponen de una gestión de recursos humanos más exhaustiva**, puesto que se requieren conocimientos y capacidades específicas. En algunas ocasiones se contrata al personal para la realización de labores de comercio exterior siguiendo unos criterios establecidos, mientras que en otras, se recicla a los trabajadores para la realización de estas tareas; como es el caso de los representantes comerciales o administrativos. No obstante hay empresas que subcontratan a otras empresas dedicadas a la promoción y comercialización de sus productos.

Las **empresas grandes**, sí cuentan con una **gestión de recursos humanos** establecida, en la que se favorece el desarrollo profesional, se instauran planes de carrera y se facilitan ventajas para los empleados para que puedan ir escalando en la estructura organizacional de la empresa.

Los recursos humanos en este sector tienen una **preparación especializada**, ya que se requieren competencias profesionales para competir a nivel internacional. Por lo tanto existen barreras de entrada importantes en materia de formación: *licenciados o titulados universitarios para realizar las tareas de negociación, investigación de mercados, etc.*, mientras que *para las labores de tramitación o burocráticas se necesita personal formado en Formación Profesional con especialidad en comercio exterior*. En este sector suele existir menor **rotación laboral y mayor estabilidad que en otros sectores como el comercio**.

Así mismo la gestión de recursos humanos suele ser más eficaz.

Las empresas internacionalizadas, principalmente las grandes, **presentan una gestión de recursos humanos de “mayor calidad”** en función de una serie de medidas como:

- La existencia **de formación para el empleo** a sus trabajadores.
- Se inculca una **mentalidad global**.
- Se les **hace más receptivos al cambio**, más abiertos a otras culturas y filosofías.
- Se les incita a ser más **participativos y creativos**.

## Sistemas de gestión de calidad

La calidad de un producto o servicio puede definirse como su “**aptitud para ser utilizado**”. La gestión de la calidad permite asegurar que el producto o servicio satisfaga al cliente de acuerdo a una serie de requisitos.

Los países que pretendan exportar un producto o servicio tienen que cumplir con las normas de calidad, seguridad, salud y medioambiente internacionales para poder comercializar con éxito. La disminución de las medidas arancelarias para facilitar la comercialización de bienes y servicios, trajo consigo aparejado otras regulaciones técnicas, sanitarias y fitosanitarias tales como **ISO 9001 para la gestión de la calidad o ISO 22000** para la gestión de la seguridad alimentaria.

El **certificado del Sistema de Gestión de Calidad según la norma internacional ISO 9001**, es la herramienta de gestión de calidad más extendida en el mundo, con más de un millón de certificados en 178 países. España es el segundo país de Europa y cuarto del mundo por número de certificados de Calidad ISO 9001, con cerca de 60.000 reconocimientos, según el último informe de la Organización Internacional de Normalización (ISO). Certifica que su titular emplea unos procesos de gestión que aseguran la calidad de su actividad. Esta normativa marca unos criterios para mejorar los procedimientos de la organización en cuestión, reducir sus costes, implicar a los profesionales con el trabajo bien hecho o transmitir de forma directa y convincente el compromiso con la calidad de una organización.

Unos de los productos que dispone de mayor número de normativas de calidad son los productos alimentarios: medidas sanitarias y fitosanitarias, especialmente los productos de alta calidad, como frutas o verduras. Se creó en el 2002 el FNAC, Fondo para la aplicación de normas y Fomento del Comercio, para concienciar, reforzar y movilizar recursos para la regulación de normativas sobre la inocuidad de los alimentos, sanidad vegetal y animal.

En el caso de la industria electrónica, eléctrica y afines se funda en 1996 la IEC, que publica todas las normas internacionales sobre el sector, abarcando: generación, transmisión, distribución de la energía, incluidas todas las fuentes de energía renovable; baterías; equipos domésticos, médicos y de oficina; todos los transportes públicos y privados; semiconductores; fibra óptica; nanotecnología, multimedia y tecnología de la información, así como seguridad, funcionamiento y medio ambiente.

Así mismo a nivel nacional se establece la orden **PRE/3026/2003, por la que se dictan normas de inspección y control para las direcciones regionales y territoriales de comercio**. La presente Orden tiene su ámbito de aplicación en la inspección y control de la calidad comercial de los productos objeto de comercio exterior (principalmente alimentarios). El organismo que lleva a cabo esta orden es el Servicio de Inspección SOIVRE de las direcciones territoriales y provinciales de comercio.

## Sistemas de gestión ambiental

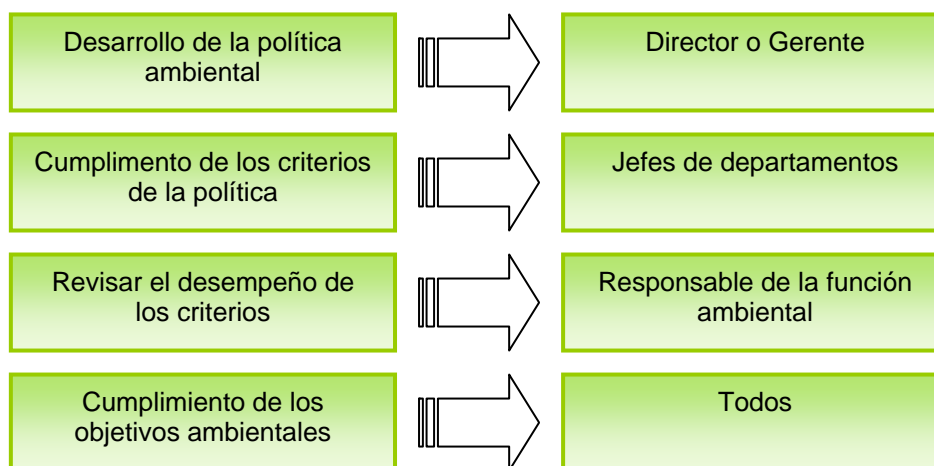
La **norma ISO 14001** es la norma más utilizada para la gestión ambiental. Es el proceso de verificación sistemático y documentado para obtener y evaluar objetivamente evidencias para determinar si el sistema de gestión medioambiental de una organización se ajusta a los criterios del sistema de gestión medioambiental marcados por la organización.

Las organizaciones que desarrollan sus actividades dentro del medio ambiente inciden sobre éste a través de sus actividades, productos y servicios, provocando ciertas consecuencias negativas como la contaminación del medio: suelo, hídrica, atmosférica, etc., la creación de residuos, ruido, consumo de energía, son responsables de la cantidad e intensidad de estas incidencias o impactos ambientales.

Los sistemas de gestión ambiental normalmente disponen de cinco criterios:

1. Compromiso de la Dirección superior y Política.
2. Planificación
3. Implementación y operación
4. Medición y evaluación
5. Revisión y mejora continua

Dentro de la organización cada perfil profesional se encargará de una cuestión diferente:



En el caso de las pequeñas empresas, asume las responsabilidades el gerente o director de la empresa.

## Prevención de riesgos laborales

Como se puede observar en la siguiente tabla, el sector de la construcción en España es el que tiene el mayor índice de incidencia de accidentes en jornada de trabajo que provoca baja laboral.

Al analizar este índice por divisiones, se observa que el comercio al por mayor e intermediarios del comercio dispone un mayor índice de incidencia de accidentes que en comercio al por menor.

**Tabla 2.3.4.1.- Índice de incidencia de accidentes en jornada de trabajo con baja por sector y división de actividad. Accidentes por cien mil trabajadores.**

Sectores económicos	2006	2007	2008	2009
Agrario	2.558,1	2.653,1	2.653,6	2.563,4
No agrario	6.131,9	5.982,7	5.236,0	4.252,7
Industria	9.582,0	9.426,8	8.379,8	6.572,9
Construcción	12.734,6	12.393,1	10.684,0	8.980,4
Servicios	3.945,3	3.874,4	3.587,7	3.141,4
<b>Divisiones</b>				
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	5.666,6	5.654,6	4.969,9	4.129,6
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	4.246,1	4.189,8	3.869,9	3.280,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

**Relación con otros Sectores y /o actividades económicas**

Uno de los sectores que guardan relación con el comercio exterior es el transporte. La actividad del transporte según la clasificación de la CNAE 2009 está encuadrada en la sección H: “transporte y almacenamiento”:

<b>49</b>	<b>Transporte terrestre y por tubería</b>
<b>491</b>	<b>Transporte interurbano de pasajeros por ferrocarril</b>
4910	Transporte interurbano de pasajeros por ferrocarril
492	Transporte de mercancías por ferrocarril
4920	Transporte de mercancías por ferrocarril
<b>493</b>	<b>Otro transporte terrestre de pasajeros</b>
4931	Transporte terrestre urbano y suburbano de pasajeros
4932	Transporte por taxi
4939	Tipos de transporte terrestre de pasajeros
<b>494</b>	<b>Transporte de mercancías por carretera y servicios de mudanza</b>
4941	Transporte de mercancías por carretera
4942	Servicios de mudanza
<b>495</b>	<b>Transporte por tubería</b>
4950	Transporte por tubería
<b>50</b>	<b>Transporte marítimo y por vías navegables interiores</b>
<b>501</b>	<b>Transporte marítimo de pasajeros</b>
5010	Transporte marítimo de pasajeros
<b>502</b>	<b>Transporte marítimo de mercancías</b>
5020	Transporte marítimo de mercancías
<b>503</b>	<b>Transporte de pasajeros por vías navegables interiores</b>
5030	Transporte de pasajeros por vías navegables interiores
<b>504</b>	<b>Transporte de mercancías por vías navegables interiores</b>
5040	Transporte de mercancías por vías navegables interiores
<b>51</b>	<b>Transporte aéreo</b>
<b>511</b>	<b>Transporte aéreo de pasajeros</b>
5110	Transporte aéreo de pasajeros
<b>512</b>	<b>Transporte aéreo de mercancías y transporte espacial</b>
5121	Transporte aéreo de mercancías
5122	Transporte espacial
<b>52</b>	<b>Almacenamiento y actividades anexas al transporte</b>
<b>521</b>	<b>Depósito y almacenamiento</b>
5210	Depósito y almacenamiento
<b>522</b>	<b>Actividades anexas al transporte</b>
5221	Actividades anexas al transporte terrestre
5222	Actividades anexas al transporte marítimo y por vías navegables interiores
5223	Actividades anexas al transporte aéreo
5224	Manipulación de mercancías
5229	Otras actividades anexas al transporte

Esta actividad, aunque conforma una actividad diferenciada dentro de la cadena de distribución, es parte importante del proceso de producción y cada vez adquiere mayor relevancia. Son empresas especializadas dado el nivel de complejidad de dicha actividad las que realizan los procesos de logística y transporte. La mayor parte de las empresas de comercio minorista tienen subcontratado este servicio, que incluye no sólo el transporte, sino el almacenaje, la facturación, los controles de calidad y el etiquetado. Dichas actividades varían dependiendo de la relación que tengan con el proveedor logístico.

Otro de los sectores o actividades económicas que guardan relación con el comercio internacional es la venta y reparación de vehículos de motor, como se veía al inicio del estudio, en España es uno de los sectores que más exportaciones e importaciones conlleva.

<b>45</b>	<b>Venta y reparación de vehículos de motor</b>
<b>451</b>	<b>Venta de vehículos de motor</b>
4511	Venta de automóviles y vehículos de motor ligeros
4519	Venta de otros vehículos de motor
<b>453</b>	<b>Comercio de repuestos y accesorios de vehículos de motor</b>
4531	Comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor
4532	Comercio al por menor de repuestos y accesorios de vehículos de motor
<b>454</b>	<b>Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios</b>

El comercio al por mayor

<b>46</b>	<b>Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto vehículos de motor y motocicletas</b>
<b>461</b>	<b>Intermediarios del comercio</b>
4611	Intermediarios del comercio de materias primas agrarias, animales vivos, materias primas textiles y productos semielaborados
4612	Intermediarios del comercio de combustibles, minerales, metales y productos químicos industriales
4613	Intermediarios del comercio de la madera y materiales de construcción
4614	Intermediarios del comercio de maquinaria, equipo industrial, embarcaciones y aeronaves
4615	Intermediarios del comercio de muebles, artículos para el hogar y ferretería
4616	Intermediarios del comercio de textiles, prendas de vestir, peletería, calzado y artículos de cuero
4617	Intermediarios del comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco
4618	Intermediarios del comercio especializados en la venta de otros productos específicos
4619	Intermediarios del comercio de productos diversos
<b>462</b>	<b>Comercio al por mayor de materias primas agrarias y de animales vivos</b>
4621	Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, semillas y alimentos para animales
4622	Comercio al por mayor de flores y plantas
4623	Comercio al por mayor de animales vivos
4624	Comercio al por mayor de cueros y pieles
<b>463</b>	<b>Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>
4631	Comercio al por mayor de frutas y hortalizas
4632	Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos
4633	Comercio al por mayor de productos lácteos, huevos, aceites y grasas comestibles
4634	Comercio al por mayor de bebidas
4635	Comercio al por mayor de productos del tabaco
4636	Comercio al por mayor de azúcar, chocolate y confitería
4637	Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias
4638	Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios
4639	Comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco
<b>464</b>	<b>Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico</b>
4641	Comercio al por mayor de textiles
4642	Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado
4643	Comercio al por mayor de aparatos electrodomésticos
4644	Comercio al por mayor de porcelana, cristalería y artículos de limpieza
4645	Comercio al por mayor de productos de perfumería y cosmética
4646	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos
4647	Comercio al por mayor de muebles, alfombras y aparatos de iluminación
4649	Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico
<b>465</b>	<b>Comercio al por mayor de equipos para las tecnologías de la información y las</b>



<b>46</b>	<b>Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto vehículos de motor y motocicletas</b>
	<b>comunicaciones</b>
4651	Comercio al por mayor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos
<b>466</b>	<b>Comercio al por mayor de otra maquinaria, equipos y suministros</b>
4661	Comercio al por mayor de maquinaria, equipos y suministros agrícolas
4662	Comercio al por mayor de máquinas herramienta
4663	Comercio al por mayor de maquinaria para la minería, la construcción y la ingeniería civil
4664	Comercio al por mayor de maquinaria para la industria textil y de máquinas de coser y tricotar
4665	Comercio al por mayor de muebles de oficina
4666	Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo de oficina
4669	Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo
<b>467</b>	<b>Otro comercio al por mayor especializado</b>
4671	Comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, y productos similares
4672	Comercio al por mayor de metales y minerales metálicos
4673	Comercio al por mayor de madera, materiales de construcción y aparatos sanitarios
4674	Comercio al por mayor de ferretería, fontanería y calefacción
4675	Comercio al por mayor de productos químicos
4676	Comercio al por mayor de otros productos semielaborados
4677	Comercio al por mayor de chatarra y productos de desecho
<b>469</b>	<b>Comercio al por mayor no especializado</b>
4690	Comercio al por mayor no especializado

Comercio al por menor:

<b>47</b>	<b>Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas</b>
<b>471</b>	<b>Comercio al por menor en establecimientos no especializados</b>
4711	Comercio al por menor en establecimientos no especializados, con predominio en productos alimenticios, bebidas y tabaco
4719	Otro comercio al por menor en establecimientos no especializados
<b>472</b>	<b>Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados</b>
4721	Comercio al por menor de frutas y hortalizas en establecimientos especializados
4722	Comercio al por menor de carne y productos cárnicos en establecimientos especializados
4723	Comercio al por menor de pescados y mariscos en establecimientos especializados
4724	Comercio al por menor de pan y productos de panadería, confitería y pastelería en establecimientos especializados
4725	Comercio al por menor de bebidas en establecimientos especializados
4726	Comercio al por menor de productos de tabaco en establecimientos especializados
4729	Otro comercio al por menor de productos alimenticios en establecimientos especializados
<b>473</b>	<b>Comercio al por menor de combustible para la automoción en establecimientos especializados</b>
4730	Comercio al por menor de combustible para la automoción en establecimientos especializados
<b>474</b>	<b>Comercio al por menor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones en establecimientos especializados</b>
4741	Comercio al por menor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos en establecimientos especializados
4742	Comercio al por menor de equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados
4743	Comercio al por menor de equipos de audio y vídeo en establecimientos especializados
<b>475</b>	<b>Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados</b>
4751	Comercio al por menor de textiles en establecimientos especializados
4752	Comercio al por menor de ferretería, pintura y vidrio en establecimientos especializados
4753	Comercio al por menor de alfombras, moquetas y revestimientos de paredes y suelos en establecimientos especializados
4754	Comercio al por menor de aparatos electrodomésticos en establecimientos especializados
4759	Comercio al por menor de muebles, aparatos de iluminación y otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados
<b>476</b>	<b>Comercio al por menor de artículos culturales y recreativos en establecimientos especializados</b>
4761	Comercio al por menor de libros en establecimientos especializados
4762	Comercio al por menor de periódicos y artículos de papelería en establecimientos especializados
4763	Comercio al por menor de grabaciones de música y vídeo en establecimientos especializados
4764	Comercio al por menor de artículos deportivos en establecimientos especializados



<b>47</b>	<b>Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas</b>
4765	Comercio al por menor de juegos y juguetes en establecimientos especializados
<b>477</b>	<b>Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados</b>
4771	Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados
4772	Comercio al por menor de calzado y artículos de cuero en establecimientos especializados
4773	Comercio al por menor de productos farmacéuticos en establecimientos especializados
4774	Comercio al por menor de artículos médicos y ortopédicos en establecimientos especializados
4775	Comercio al por menor de productos cosméticos e higiénicos en establecimientos especializados
4776	Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados
4777	Comercio al por menor de artículos de relojería y joyería en establecimientos especializados
4778	Otro comercio al por menor de artículos nuevos en establecimientos especializados
4779	Comercio al por menor de artículos de segunda mano en establecimientos
<b>478</b>	<b>Comercio al por menor en puestos de venta y en mercadillos</b>
4781	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en puestos de venta y en mercadillos
4782	Comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y en mercadillos
4789	Comercio al por menor de otros productos en puestos de venta y en mercadillos
<b>479</b>	<b>Comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos</b>
4791	Comercio al por menor por correspondencia o Internet
4799	Otro comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos

Otra de las actividades relacionadas más importantes son las actividades de **consultoría de gestión empresarial**:

<b>70</b>	<b>Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial</b>
<b>701</b>	<b>Actividades de las sedes centrales</b>
7010	Actividades de las sedes centrales
<b>702</b>	<b>Actividades de consultoría de gestión empresarial</b>
7021	Relaciones públicas y comunicación
7022	Otras actividades de consultoría de gestión empresarial

Actividades de agencias de viajes:

<b>79</b>	<b>Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos</b>
<b>791</b>	<b>Actividades de agencias de viajes y operadores turísticos</b>
7911	Actividades de las agencias de viajes
7912	Actividades de los operadores turísticos
<b>799</b>	<b>Otros servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos</b>
7990	Otros servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos

Actividades de investigación y desarrollo:

<b>72</b>	<b>Investigación y desarrollo</b>
<b>722</b>	<b>Investigación y desarrollo experimental en ciencias sociales y humanidades</b>
7220	Investigación y desarrollo experimental en ciencias sociales y humanidades

Actividades de publicidad y estudios de mercado:

<b>73</b>	<b>Publicidad y estudios de mercado</b>
<b>731</b>	<b>Publicidad</b>
7311	Agencias de publicidad
7312	Servicios de representación de medios de comunicación
<b>732</b>	<b>Estudio de mercado y realización de encuestas de opinión pública</b>
7320	Estudio de mercado y realización de encuestas de opinión pública

Actividades de servicios financieros:

<b>64</b>	<b>Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones</b>
641	Intermediación monetaria
6411	Banco central
6419	Otra intermediación monetaria
642	Actividades de las sociedades holding
6420	Actividades de las sociedades holding
643	Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares
6430	Inversión colectiva, fondos y entidades financieras similares
649	Otros servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones
6491	Arrendamiento financiero
6492	Otras actividades crediticias
6499	Otros servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones n.c.o.p.

## 2.4. Contexto de la Comunidad de Madrid: análisis socioeconómico y estructural y de actividades empresariales

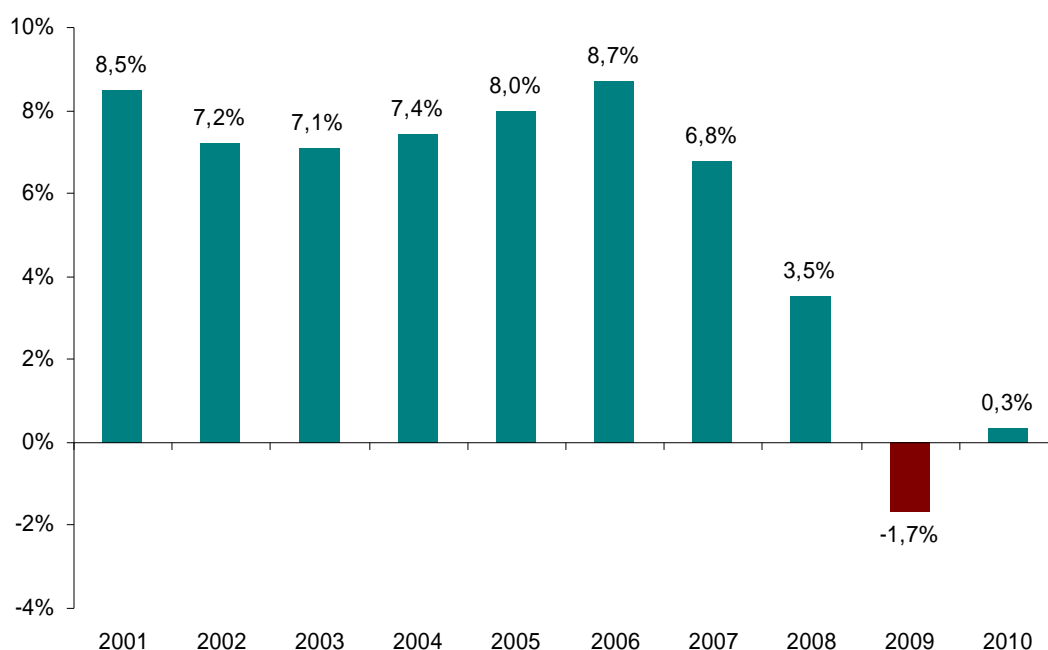
Madrid es la provincia española con más residentes y la capital más poblada de España. **Más de 6 millones de personas habitan en esta Comunidad**, según los datos del padrón a 1 de enero de 2009, representan el 13,6% de la población de España. El 48,5% de los empadronados son hombres y el 51,5% mujeres y algo más de la mitad de la población se concentra en la capital (50,98%). El crecimiento de la población de la Comunidad de Madrid es de las más importantes después de otras provincias limítrofes como Guadalajara o Toledo.

Madrid es la Comunidad de España que tiene **la tasa de actividad más alta (64,6%), 4,9 puntos porcentuales por encima de la media nacional. La tasa de empleo (55,7%) supera en 6,6 puntos porcentuales la media española y la tasa de paro (14,7%) es inferior en 4,5 puntos.**

### 2.4.1. Situación de la economía y el empleo

El valor añadido de la economía madrileña ha experimentado una evolución positiva hasta el año 2007, presentando a partir de ese año una ralentización en el crecimiento, e incluso tasas negativas en 2009.

**Gráfico 2.4.1.1. Evolución del producto interior bruto. Tasa de variación respecto al año anterior. Comunidad de Madrid.**

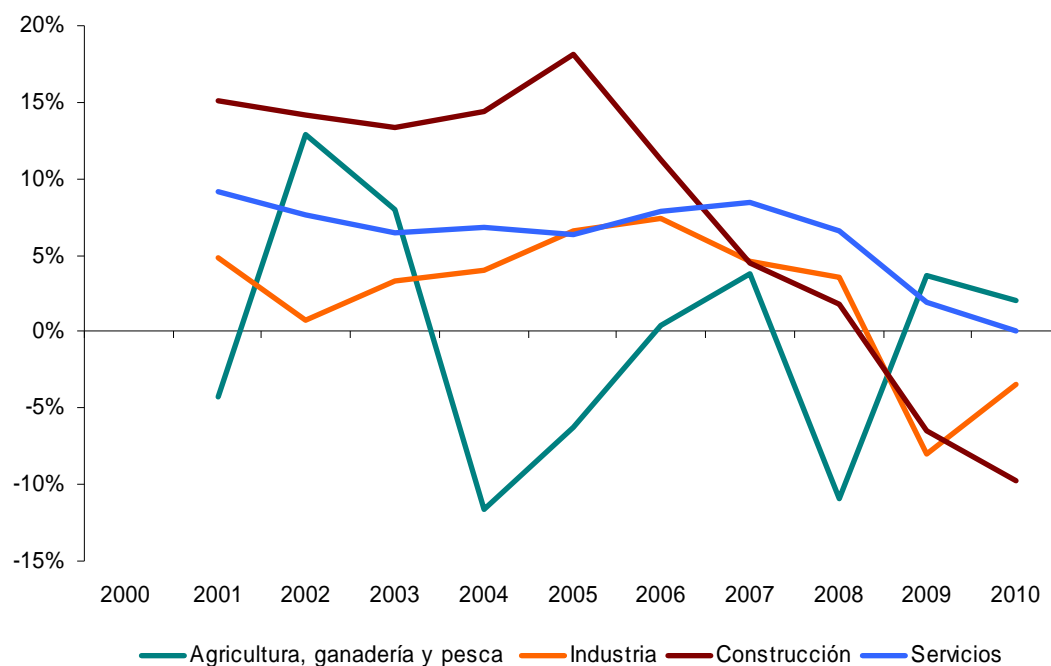


Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE).

En cuanto a los distintos sectores económicos, la evolución en los últimos años ha sido desigual: mientras la industria y la construcción han mantenido durante los últimos años tasas de evolución negativas, los servicios ha disfrutado de tasas, aunque descendentes, positivas.

No obstante en 2010 se apreciaba un cambio de tendencia en la industria, al haber disminuido la producción en menor medida que en 2009; al contrario, los servicios presentaban en 2010, después de tasas positivas en los anteriores años, un porcentaje de crecimiento del valor añadido casi nulo respecto a la anualidad precedente.

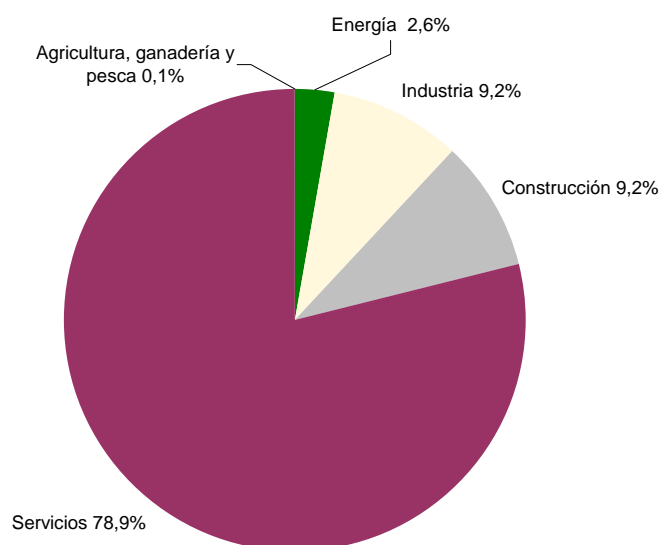
**Gráfico 2.4.1.2. Evolución del valor añadido sectorial. Tasa de variación respecto al año anterior. Comunidad de Madrid.**



Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE). 2008

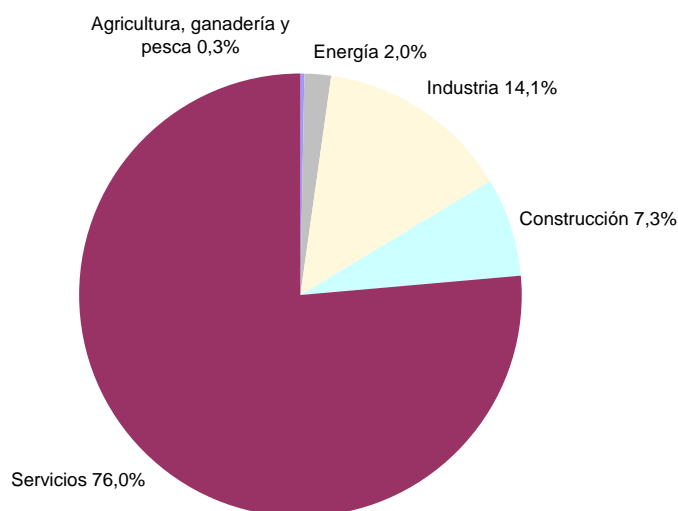
Como se puede observar en el siguiente gráfico, el Producto Interior Bruto de la Comunidad de Madrid está conformado principalmente por el sector servicios, **representando el 78,9%**. Desde el año 2000 al 2009 se ha incrementado el peso del sector servicios en 2,9 puntos porcentuales.

**Gráfico 2.4.1.3. Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes. Comunidad de Madrid. 2009, primera Estimación. 2009.**



Fuente: Contabilidad regional de España. Instituto Nacional de Estadística.

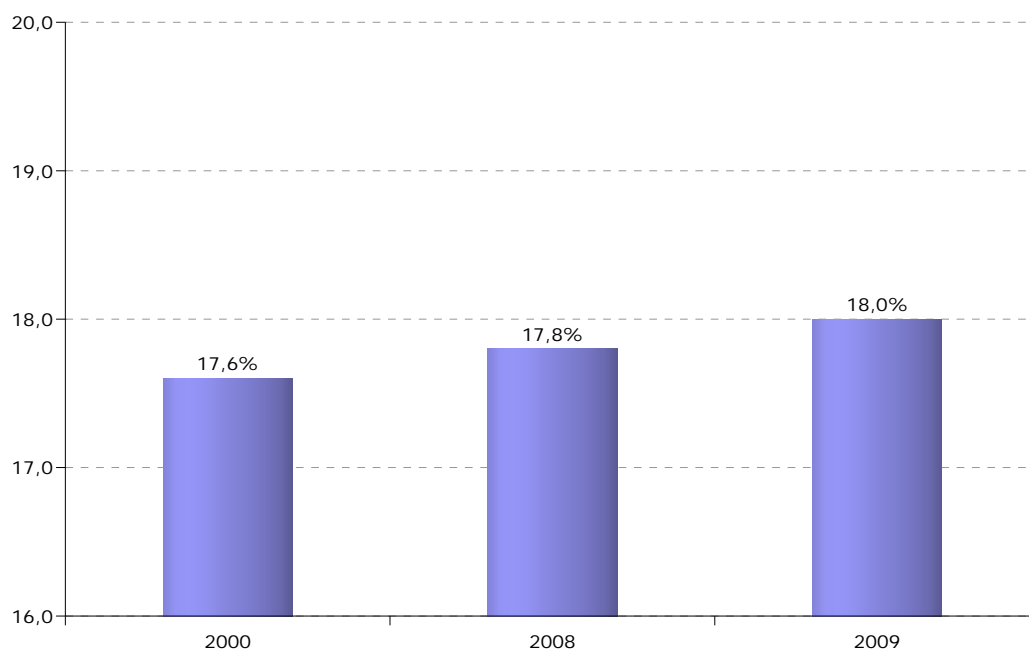
**Gráfico 2.4.1.4. Producto interior bruto a precios de mercado y sus componentes. Comunidad de Madrid.2000.**



Fuente: Contabilidad regional de España. Instituto Nacional de Estadística.

**Sobre el conjunto nacional, el peso del PIB de la Comunidad de Madrid representa un 18,0%,** este peso ha ido incrementándose con el transcurso de los años.

**Gráfico 2.4.1.5. Peso del PIB de la Comunidad de Madrid en el conjunto nacional**



Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE)

Respecto al sector exterior, en 2009 las **exportaciones se redujeron en la Comunidad de Madrid** respecto al año precedente (1,2%), pasando de suponer 1,10 millones de euros de promedio por empresa exportadora a apenas 0,98.

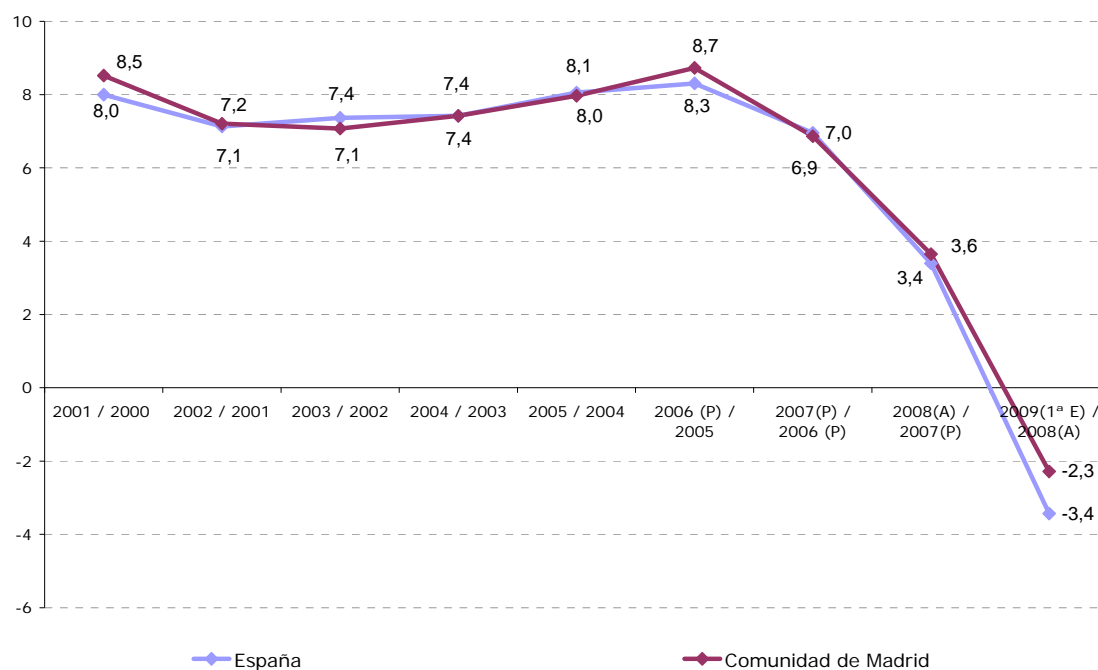
**Tabla 2.4.1.1. Comercio exterior. Exportaciones. Comunidad de Madrid.**

	Nº Empresas exportadoras	Exportación	Media	Evolución respecto al año anterior
2007	19.457	20.289	1,04	---
2008	19.764	21.853	1,10	1,6%
2009	19.520	19.244	0,98	-1,2%

Valores en millones Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior

El siguiente gráfico muestra la tasa de variación interanual española y la de la Comunidad de Madrid. Como puede observarse siguen la misma tendencia: ascendente hasta el año 2006 y descendente a partir de entonces. En el año 2009 la tasa de variación del PIB, obtiene valores negativos, tanto a nivel nacional como a nivel regional de la Comunidad de Madrid.

**Gráfico 2.4.1.6. Tasa de variación interanual del PIB. Precios corrientes.**

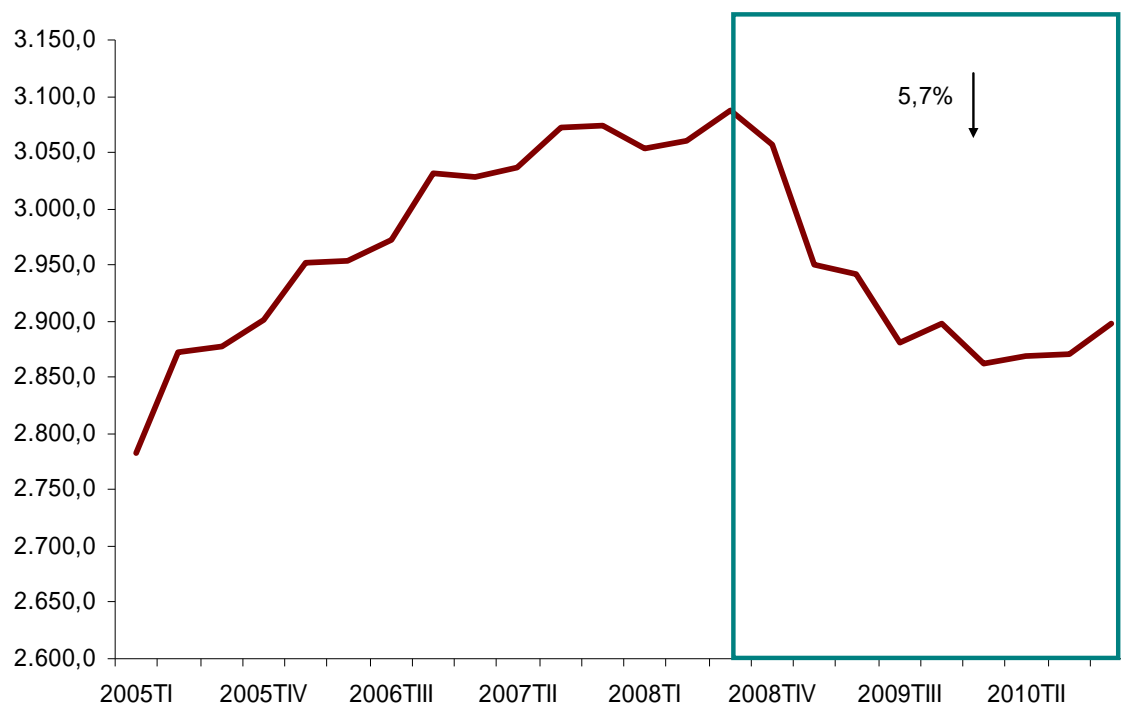


Fuente: PIB. Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE)

## Empleo

En cuanto al **mercado de trabajo**, en el cuarto trimestre de 2010 se ocupaban en la Comunidad de Madrid 2.898.400 personas, según la encuesta de población activa. Como se observa en el siguiente gráfico, la tendencia a partir del año 2008 ha sido descendente, habiendo disminuido desde el IV trimestre de 2007 un 5,7% el número de ocupados.

**Gráfico 2.4.1.7. Evolución del número de ocupados. Miles. Comunidad de Madrid.**



Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE).

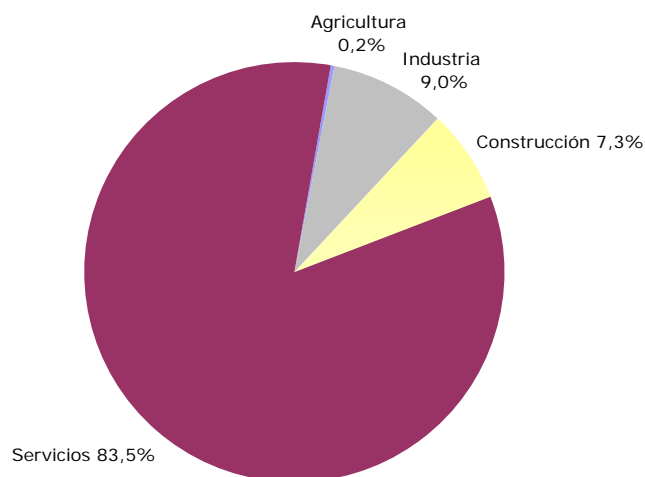
La mayoría de las personas ocupadas en la Comunidad de Madrid (el 83,5%), se encuentran en el sector servicios, un 9,0% en la industria, el 7,3% en la construcción y tan sólo un 0,2% en la agricultura. En el conjunto nacional, la industria, la construcción y la agricultura tienen una mayor representatividad que en la Comunidad de Madrid.

**Tabla 2.4.1.2. Ocupados por sector económico. Miles de personas y distribución porcentual. Comunidad de Madrid.**

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Total
Ocupados	11,1	282,2	199,5	2.405,6	2.898,4

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IV Trimestre de 2010

**Gráfico 2.4.1.8. Distribución del empleo por sectores. Comunidad de Madrid.**



Fuente: Encuesta de Población Activa. Tercer Trimestre 2010. Instituto Nacional de Estadística.

Si se atiende al empleo por rama de actividad, se advierte que el comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas, transporte y almacenamiento; hostelería, son las ramas de actividad que aglutinan mayor número de empleados, seguidas de los servicios. La actividad industrial en la Comunidad de Madrid, aglutinaba en el 2008 el 9,7% de los ocupados (siete décimas más que en el tercer trimestre de 2010).

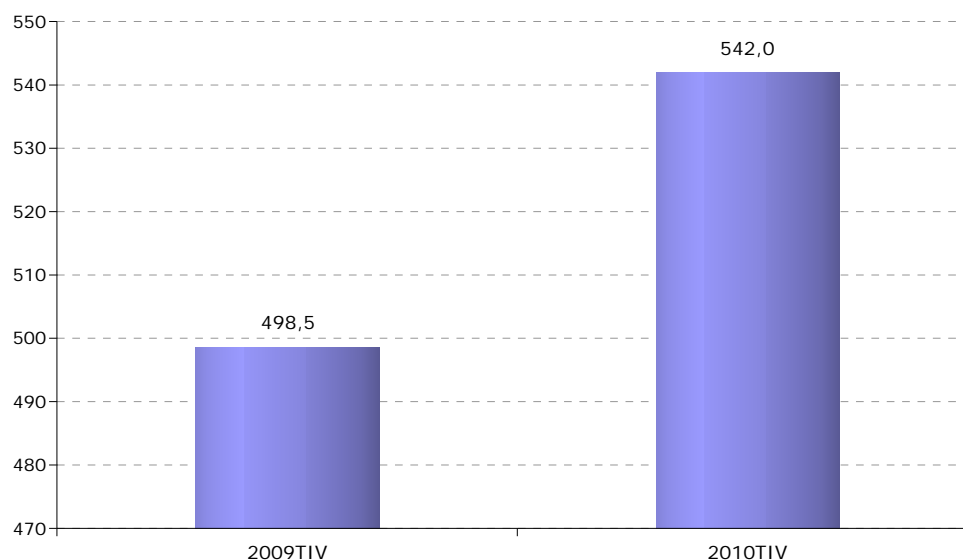
**Gráfico 2.4.1.3. Ocupados por Rama de Actividad. Comunidad de Madrid. CNAE 2009.**

Ocupados por rama de actividad.2008	Personas	%
<b>TOTAL</b>	<b>2.917.900</b>	<b>100,0%</b>
Agricultura	13.500	0,5%
<b>Total Industria</b>	<b>281.700</b>	<b>9,7%</b>
Construcción	248.700	8,5%
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería	763.500	26,2%
Información y comunicaciones	187.100	6,4%
Actividades financieras y de seguros	138.800	4,8%
Actividades inmobiliarias	15.800	0,5%
Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares	374.600	12,8%
Administración Pública y defensa, Seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales	614.200	21,0%
Activ. Artísticas, recreativas y de entretenimiento; hogares como empleadores domésticos y como productores de bienes y servicios para uso propio; activ. de organizaciones y organismos extraterritoriales; otros servicios	280.000	9,6%

Fuente: Encuesta de Población Activa. Instituto Nacional de Estadística.

En cuanto al desempleo, entre el año 2009 y 2010 se incrementó en 43.500 personas, es decir, un 8,7%.



**Gráfico 2.4.1.9. Evolución del número de parados. Miles. Comunidad de Madrid.**

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IV Trimestre de 2010

En el IV trimestre de 2010 la tasa de paro ascendía en la Comunidad de Madrid al 15,75%, siendo ligeramente mayor entre las mujeres, 16,17%, que entre los varones, 15,38%. Donde existen importantes diferencias es al describir los datos por edades, observándose en la siguiente tabla la elevada tasa de paro juvenil: 60,59% entre las personas que cuentan entre 16 y 19 años, y 35,46% entre quienes tienen entre 20 y 24 años.

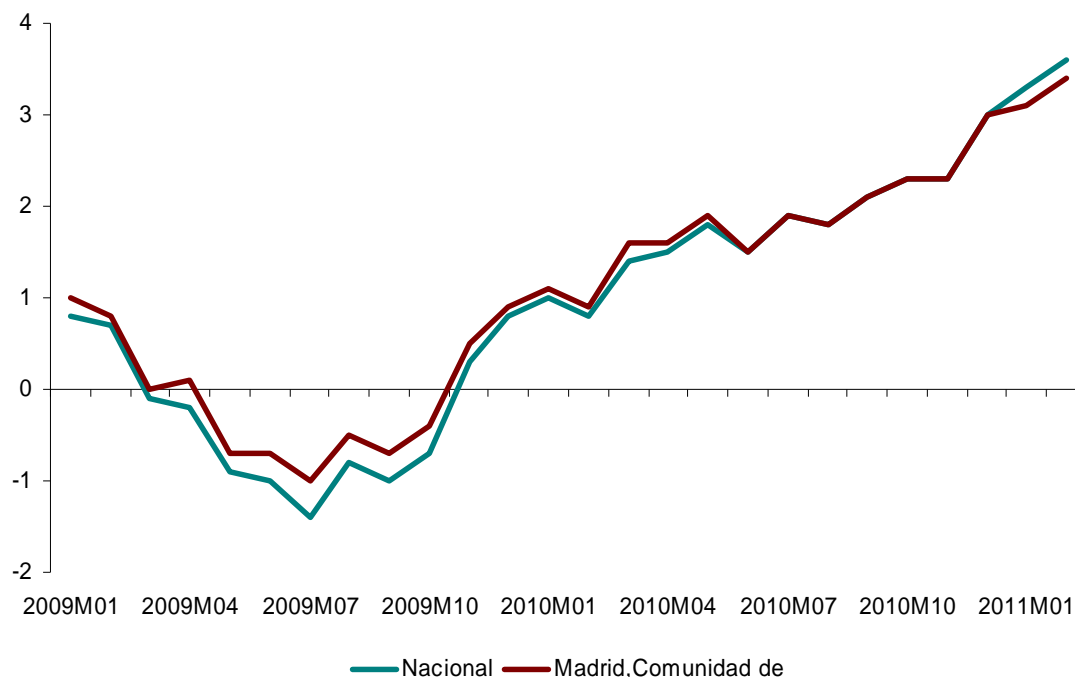
**Tabla 2.4.1.4. Tasas de paro por edad y sexo. Comunidad de Madrid.**

	Menores de 25 años	De 25 y más años	De 16 a 19 años	De 20 a 24 años	De 25 a 54 años	De 55 y más años	Total
Varones	41,29%	13,2%	59,52%	37,9%	13,62%	10,79%	15,38%
Mujeres	37,86%	14,31%	61,63%	32,7%	15,15%	8,46%	16,17%
Ambos sexos	39,66%	13,72%	60,59%	35,46%	14,35%	9,79%	15,75%

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IV Trimestre de 2010

La **inflación ha seguido un comportamiento alcista** desde octubre de 2010, tras varios meses de descensos interanuales. En la Comunidad de Madrid, en general, el IPC ha seguido una evolución similar a la nacional, aunque con valores ligeramente mayores, excepto en los últimos meses de 2010 y primeros de 2011. Este incremento del IPC se debe en gran medida a la tendencia de los precios energéticos, así como de los bienes agrarios.

**Gráfico 2.4.1.10. Evolución del IPC. Tasas de variación. Índice anual.**



Fuente: Índice de precios al consumo. Instituto Nacional de Estadística (INE).

En la Comunidad de Madrid, **los capítulos arancelarios con mayor representación son producidos por actividades industriales**. En términos de empleo y personas ocupadas en la industria según CNAE-2009, las actividades que representan en la Comunidad de Madrid, el mayor número de personas ocupadas son:

- La metalurgia y la fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
- Madera y corcho, papel y artes gráficas
- Industrias manufactureras diversas
- Reparación e instalación de maquinaria y equipo
- Material de transporte
- La industria química y farmacéutica

Estas actividades configuran el 64,6% de las personas ocupadas en la industria.

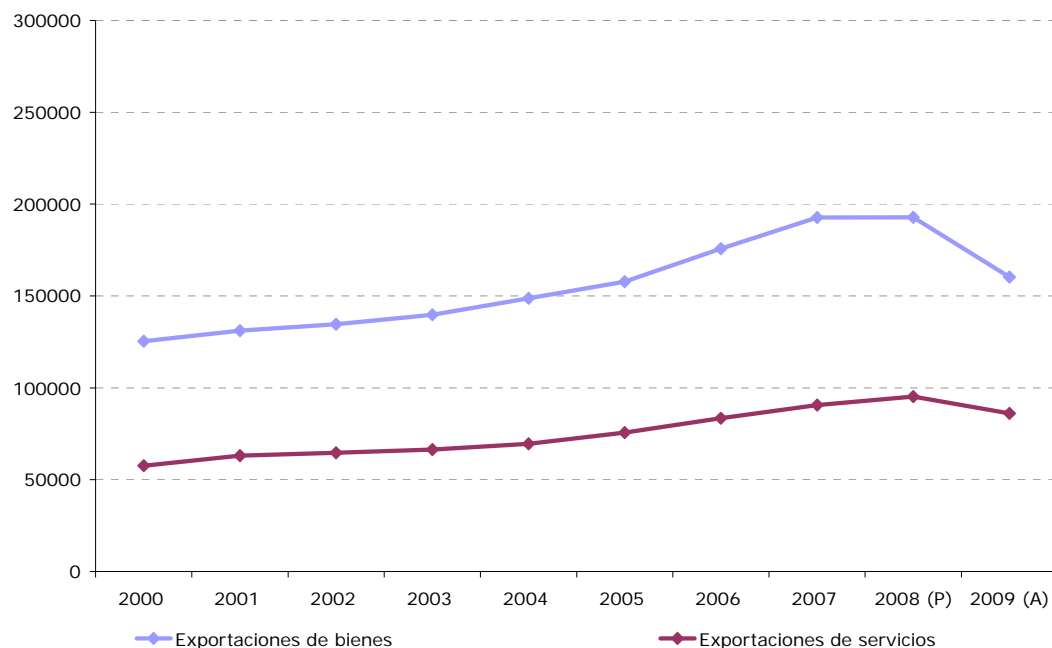
**Tabla 2.4.1.5. Distribución de personas ocupadas en la industria según CNAE-2009. Comunidad de Madrid. 2008.**

<b>Personas Ocupadas. Comunidad de Madrid. 2008</b>	<b>% sobre el total</b>
CNAE 05, 06, 07, 08, 09, 19, 35, 36, 37, 38, 39. Industrias extractivas, energía, agua y residuos	8,4%
CNAE 10, 11, 12. Alimentación, bebidas y tabaco	8,5%
CNAE 13, 14, 15. Textil, confección, cuero y calzado	5,3%
<b>CNAE 16, 17, 18. Madera y corcho, papel y artes gráficas</b>	<b>14,1%</b>
<b>CNAE 20, 21. Industria química y farmacéutica</b>	<b>8,1%</b>
CNAE 22. Caucho y materias plásticas	3,2%
CNAE 23. Productos minerales no metálicos diversos	4,5%
<b>CNAE 24, 25. Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo</b>	<b>14,3%</b>
<b>CNAE 26, 27. Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico</b>	<b>7,5%</b>
CNAE 28. Maquinaria y equipo mecánico	5,5%
<b>CNAE 29, 30. Material de transporte</b>	<b>9,6%</b>
<b>CNAE 31, 32, 33. Industrias manufactureras diversas, reparación e instalación de maquinaria y equipo</b>	<b>11,0%</b>
TOTAL	100,0%

Fuente: Encuesta Industrial de empresas. Instituto Nacional de Estadística.

En relación a la evolución **del número de personas empleadas tanto en la exportación de bienes como de servicios ha sido positiva hasta el año 2007**, momento de recesión económica. No obstante, esta crisis ha afectado en menor medida a los empleos de servicios, por encontrarse en menos influenciados por los ciclos económicos.

Al mismo tiempo se observa un crecimiento de los empleos de los servicios, siendo la diferencia cada vez menor.

**Gráfico 2.4.1.11. Número de empleos de las operaciones de exportación de bienes y de servicios. Nacional. Serie temporal 2000-2009.**

Fuente: Contabilidad Nacional de España. Instituto Nacional de Estadística.

**La tendencia actual en el número de empleados de comercio exterior, esta al alza, tanto en el caso de la exportación de bienes como de servicios, aunque en el último periodo el crecimiento ha sido menor, debido en gran medida a la crisis económica.**

**Tabla 2.4.1.6. Número de empleos de las operaciones de exportación de bienes y de servicios. Nacional. Serie temporal 2000-2009.**

	2000	2005	2009
Exportaciones de bienes y servicios	182.992	233.387	246.364
Exportaciones de bienes	125.406	157.767	160.304
Exportaciones de servicios	57.586	75.620	86.060

Fuente: Contabilidad Nacional de España. Instituto Nacional de Estadística.

**Las actividades inmobiliarias y de alquiler, y las actividades empresariales junto con el comercio, la reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores y artículos personales y de uso doméstico, son las actividades que mayor número de afiliados a la Seguridad Social representan en la Comunidad de Madrid.**

**Tabla 2.4.1.7. Número total de afiliados al Régimen General de la Seguridad Social que trabajan en la Comunidad de Madrid por tipo de actividad según lugar de residencia. 2009.**

Afiliados al régimen General de la Seguridad Social	Numero
Total	2.492.229
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	10.781
Pesca	9
Industrias extractivas	2.075
Industria manufacturera	229.668
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	10.296
Construcción	183.727
Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores y artículos personales y de uso doméstico	428.946
Hostelería	149.213
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	188.462

Afiliados al régimen General de la Seguridad Social	Numero
Intermediación financiera	107.351
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	572.125
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	150.135
Educación	131.892
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	178.079
Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	132.779
Hogares que emplean personal doméstico	14.772
Organismos extraterritoriales	1.410
No consta	509

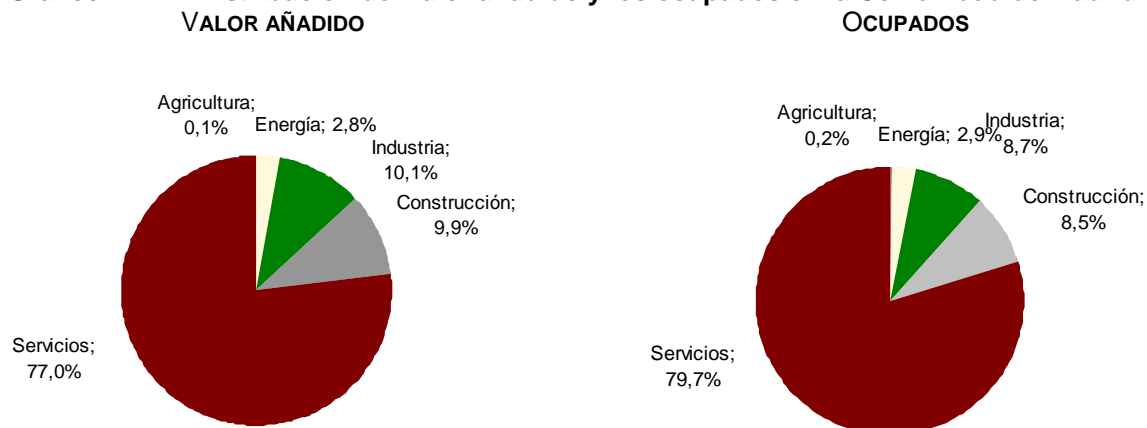
Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

**Los inactivos madrileños representan el 11,9% del total nacional.** La distribución provincial por situación de inactividad presenta la misma estructura que el resto de España: predominan las personas jubiladas, las que se dedican a las labores del hogar y las que están estudiando. En Madrid los jubilados representan el 44,0%, los dedicados a las labores del hogar un 30,1% y los estudiantes un 18,0%. Los inactivos se incrementan en 2009 tanto en la Comunidad de Madrid como en el resto de España.

### 2.4.2. Principales datos macroeconómicos de la Comunidad de Madrid

En 2008, los servicios eran el principal sector en contribución al Valor Añadido de la Comunidad de Madrid, explicándole 77% del total de la producción. Por orden de importancia cuantitativa, la industria, con el 10,1%, y la construcción, con el 9,9%, eran los siguientes sectores económicos. En el mismo año, la ocupación presentaba una distribución similar, representando los servicios el 79,7% del total, la industria el 8,7% y la construcción el 8,5%.

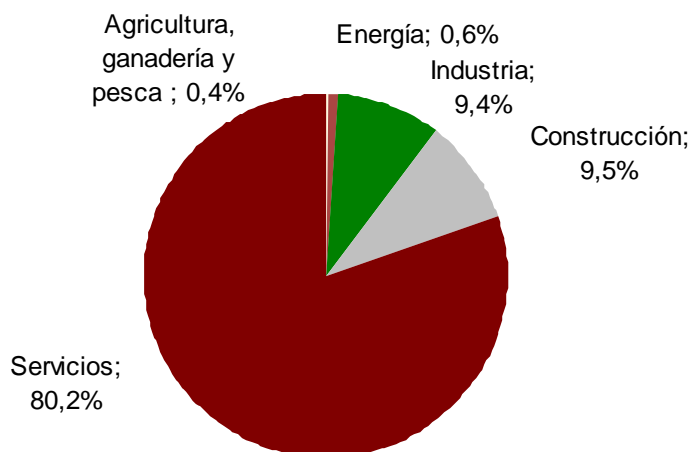
**Gráfico 2.4.2.1. Distribución del valor añadido y los ocupados en la Comunidad de Madrid**



Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE). 2008

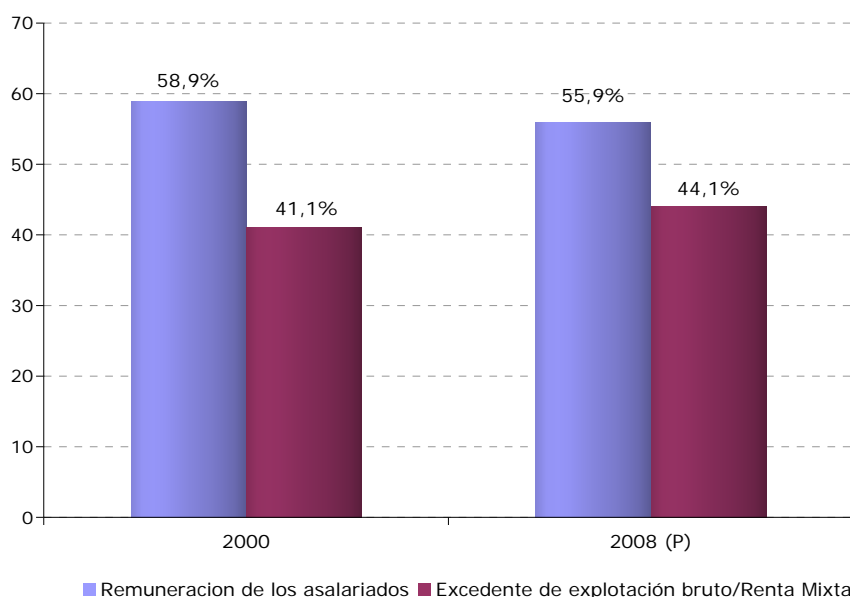
Respecto al empleo, en 2010, en el IV trimestre, los servicios aglutinaban en 80,2% de los ocupados, mientras la construcción apenas representaba el 9,5%. Por lo tanto, se advierte un descenso considerable del peso de la construcción y un incremento de los servicios.

**Gráfico 2.4.2.2. Distribución de los ocupados en la Comunidad de Madrid**



Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IV T 2010

De la distribución **del valor añadido generado** en la economía madrileña, en el año 2000 **el 58,9% se destinaba a pagar los salarios**, mientras el 41,1% se correspondía con el excedente bruto de la explotación, mientras que en 2008, los salarios habían disminuido al 55,9%.

**Gráfico 2.4.2.3. Distribución del valor añadido generado por el sector de la construcción entre los salarios y el excedente bruto de explotación.**

Nota: (p) Provisional. Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE).

Respecto a la estructura ocupacional, en 2009 el 90,6% de los ocupados eran asalariados, porcentaje que se ha incrementado desde el año 2000 en todos los sectores económicos, dejando entrever una tendencia a la concentración empresarial, es decir, al incremento del tamaño medio de las empresas. No obstante en la construcción se observa un descenso en el peso relativo de los asalariados entre 2008 y 2009, consecuencia de la importante pérdida de trabajadores.

**Tabla 2.4.2.1. Evolución de los ocupados en la Comunidad de Madrid. Peso del empleo asalariado.**

	Ocupados			Asalariados			Porcentaje de asalariados sobre ocupados		
	2000	2008 (P)	2009 (A)	2000	2008 (P)	2009 (A)	2000	2008 (P)	2009 (A)
<b>Total</b>									
Agricultura, ganadería y pesca	15,3	14,2	13,5	6,2	9,9	9,2	40,5%	69,7%	68,1%
Energía	15,8	22,0	22,1	15,4	21,9	22,0	97,5%	99,5%	99,5%
Industria	346,5	326,7	283,8	324,2	308,6	268,3	93,6%	94,5%	94,5%
Construcción	256,3	330,1	270,9	219,0	292,0	233,0	85,4%	88,5%	86,0%
Servicios	2.063,4	2.799,8	2.717,4	1.851,5	2.509,8	2.463,8	89,7%	89,6%	90,7%
<b>Puestos de Trabajo</b>	<b>2.697,3</b>	<b>3.492,8</b>	<b>3.307,7</b>	<b>2.416,3</b>	<b>3.142,2</b>	<b>2.996,3</b>	<b>89,6%</b>	<b>90,0%</b>	<b>90,6%</b>

Nota: (p) Provisional. (A) avance En miles de personas. Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE). 2008

En función de la producción y relacionado con el importe neto de la cifra de negocios comprendiendo *los importes de la venta de los productos y de la prestación de servicios, así como el impuesto sobre el Valor Añadido y otros impuestos directamente relacionados*. En función de este criterio las actividades más relevantes en la Comunidad de Madrid son:

- Las industrias extractivas, energía, agua y residuos.
- El material de transporte.
- La industria química y farmacéutica.
- La metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo.

Estas actividades suponen el 62,6% de la cifra de negocios en la Comunidad de Madrid.

**Tabla 2.4.2.2. Importe neto de la cifra de negocios por actividad económica en la Comunidad de Madrid. CNAE-2009. Miles de euros.**

Importe neto de la cifra de negocios.2008	Cifra	%
<b>CNAE 05, 06, 07, 08, 09, 19, 35, 36, 37, 38, 39. Industrias extractivas, energía, agua y residuos</b>	<b>18.386.097</b>	<b>28,1%</b>
CNAE 10, 11, 12. Alimentación, bebidas y tabaco	4.484.451	6,8%
CNAE 13, 14, 15. Textil, confección, cuero y calzado	1.633.240	2,5%
CNAE 16, 17, 18. Madera y corcho, papel y artes gráficas	4.366.004	6,7%
<b>CNAE 20, 21. Industria química y farmacéutica</b>	<b>8.452.782</b>	<b>12,9%</b>
CNAE 22. Caucho y materias plásticas	1.232.814	1,9%
CNAE 23. Productos minerales no metálicos diversos	2.524.416	3,9%
<b>CNAE 24, 25. Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo</b>	<b>5.296.137</b>	<b>8,1%</b>
CNAE 26, 27. Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	4.553.160	6,9%
CNAE 28. Maquinaria y equipo mecánico	2.726.727	4,2%
<b>CNAE 29, 30. Material de transporte</b>	<b>8.850.616</b>	<b>13,5%</b>
CNAE 31, 32, 33. Industrias manufactureras diversas, reparación e instalación de maquinaria y equipo	3.029.400	4,6%

Fuente: Encuesta industrial de empresas

En relación a la actividad del comercio exterior en la Comunidad de Madrid, se advierte un crecimiento paulatino desde 1999, siendo excepcional el año 2009, donde la facturación tanto en términos de exportaciones como de importaciones desciende debido principalmente a la crisis económica.

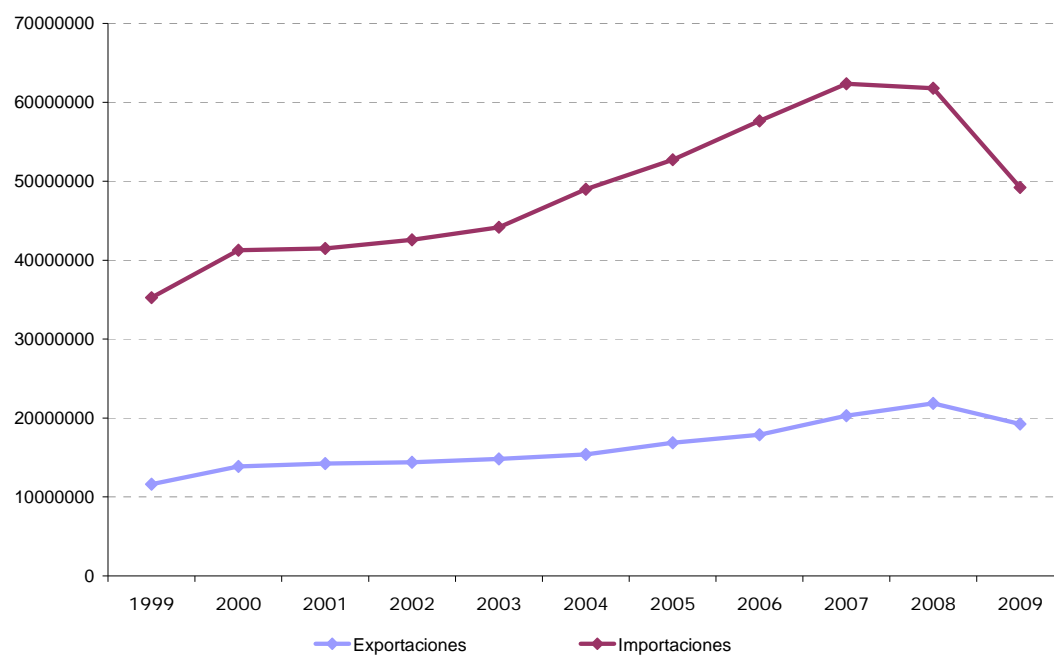
**Tabla 2.4.2.3. Balanza comercial. Comunidad de Madrid**

	Exportación		Importación		Saldo		Cobertura	
	facturación	% año anterior	facturación	% año anterior	facturación	% año anterior	Valor	% año anterior
1999	11.610.736,19	SD	35.259.166,24	SD	-23.648.430,05	SD	32,9	SD
2000	13.878.359,83	19,53	41.270.925,43	17,05	-27.392.565,61	15,83	33,6	2,12
2001	14.238.489,76	2,59	41.481.622,62	0,51	-27.243.132,86	-0,55	34,3	2,07
2002	14.386.619,03	1,04	42.573.676,26	2,63	-28.187.057,23	3,46	33,8	-1,55
2003	14.818.368,57	3,00	44.161.341,18	3,73	-29.342.972,61	4,10	33,6	-0,70
2004	15.400.350,04	3,93	48.981.310,64	10,91	-33.580.960,59	14,44	31,4	-6,30
2005	16.874.000,92	9,57	52.726.913,74	7,65	-35.852.912,82	6,77	32,0	1,79
2006	17.878.071,51	5,95	57.662.915,88	9,36	-39.784.844,37	10,97	31,0	-3,12
2007	20.289.297,11	13,49	62.353.700,32	8,13	-42.064.403,20	5,73	32,5	4,95
2008	21.853.779,02	7,71	61.775.340,94	-0,93	-39.921.561,93	-5,09	35,4	8,72
2009	19.244.088,84	-11,94	49.210.280,75	-20,34	-29.966.191,92	-24,94	39,1	10,54

Fuente: Instituto Español del Comercio exterior (ICEX)

La evolución de las importaciones y exportaciones en la Comunidad de Madrid ha aumentado a lo largo de los diez años que se analizan, es especialmente ascendente del año 1999 hasta el 2008, a partir del año 2009 se advierte un descenso tanto de las importaciones como de las exportaciones.



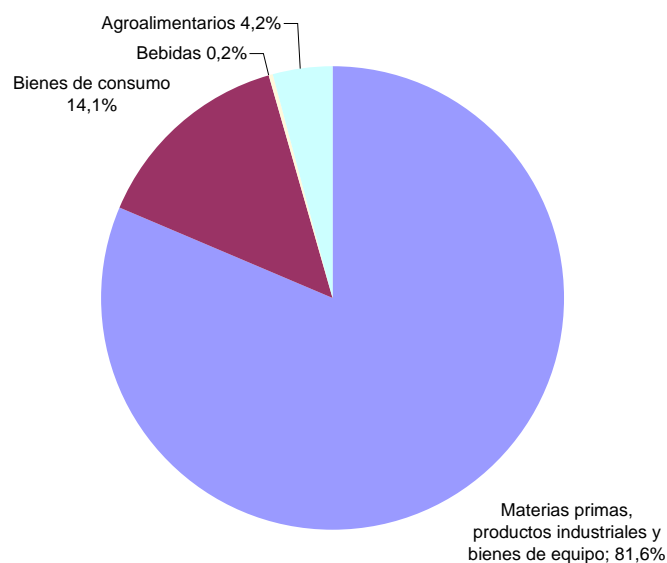
**Gráfico 2.4.2.4. Balanza comercial. Comunidad de Madrid.**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

**Tabla 2.4.2.4. Evolución de las exportaciones por sectores**

Sector	2006		2007		2008		2009	
	Valor	% Total	Valor	% Total	Valor	% Total	Valor	% Total
1. Agroalimentarios	656.924,22	3,7	751.374,18	3,7	939.008,01	4,3	800.674,91	4,2
2. Bebidas	33.098,06	0,2	39.301,94	0,2	41.976,08	0,2	35.046,75	0,2
3. Bienes de consumo	2.755.795,49	15,4	2.998.049,55	14,8	2.990.506,56	13,7	2.708.311,03	14,1
4. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	14.432.253,73	80,7	16.500.571,45	81,3	17.882.288,37	81,8	15.700.056,15	81,6
Total	17.878.071,51	100	20.289.297,11	100	21.853.779,02	100	19.244.088,84	100

Fuente: Instituto Español del Comercio exterior (ICEX)

**Gráfico 2.4.2.5. Distribución de las exportaciones en la Comunidad de Madrid por sectores. Año 2009.**

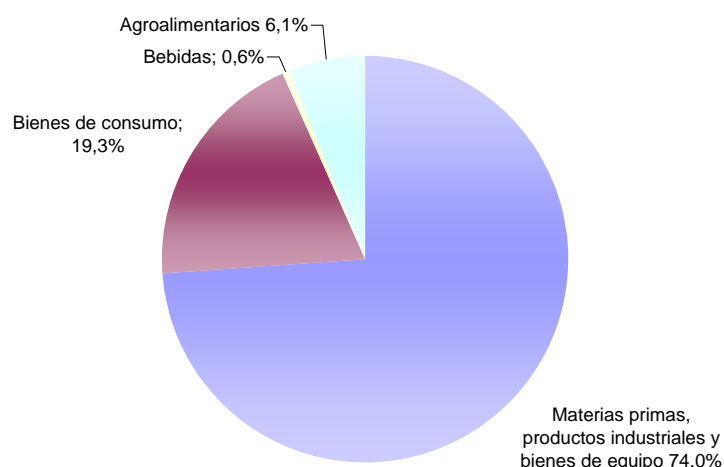
Fuente: Instituto Español del Comercio exterior (ICEX)

**Tabla 2.4.2.5. Evolución de las importaciones por sectores.**

	2006		2007		2008		2009	
	Valor	% Total	Valor	% Total	Valor	% Total	Valor	% Total
1. Agroalimentarios	2.493.493,59	4,3	2.870.040,34	4,6	3.141.711,14	5,1	3.023.211,51	6,1
2. Bebidas	498.770,30	0,9	621.582,84	1,0	396.685,27	0,6	302.736,69	0,6
3. Bienes de consumo	10.077.175,54	17,5	11.499.118,31	18,4	11.262.174,38	18,2	9.483.294,04	19,3
4. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	44.593.476,46	77,3	47.362.958,83	76,0	46.974.770,15	76,0	36.401.038,51	74,0
Total	57.662.915,88	100,0	62.353.700,32	100,0	61.775.340,94	100,0	49.210.280,75	100,0

Fuente: Instituto Español del Comercio exterior (ICEX)

**Gráfico 2.4.2.6. Distribución de las importaciones en la Comunidad de Madrid por sectores. Año 2009.**



Fuente: Instituto Español del Comercio exterior (ICEX)

Teniendo en cuenta el **número de operaciones**, se advierte que la **industria química, el material eléctrico y electrónico, así como la industria textil y del calzado, suponen más de la mitad de las exportaciones (55,6%)**, mientras que en el caso de las importaciones, el material eléctrico y electrónico, la industria textil y del calzado, así como otras industrias manufactureras suponen el 58,7%.

**Tabla 2.4.2.6. Exportaciones e importaciones por actividad y número de operaciones. Comunidad de Madrid 2008.**

	Exportaciones		Importaciones	
	Número de operaciones	%	Número de operaciones	%
Total	1.420.512	100,0%	2.490.802	100,0%
Agricultura y pesca	12.645	0,9%	43.612	1,8%
Energía y agua	17.880	1,3%	7.947	0,3%
Minería no energética	2.473	0,2%	1.917	0,1%
Metálicas básicas	10.853	0,8%	27.650	1,1%
Industria no metálica	36.992	2,6%	40.529	1,6%
<b>Industria química</b>	<b>152.031</b>	<b>10,7%</b>	<b>118.356</b>	<b>4,8%</b>
Estructuras metálicas	2.074	0,1%	7.085	0,3%
Artículos metálicos	41.915	3,0%	129.360	5,2%
Maquinaria industrial	81.588	5,7%	255.542	10,3%
<b>Material eléctrico y electrónico</b>	<b>206.130</b>	<b>14,5%</b>	<b>725.798</b>	<b>29,1%</b>
Material de transporte	70.590	5,0%	206.790	8,3%
Alimentación, bebidas y tabaco	103.055	7,3%	81.690	3,3%
<b>Industria textil y del calzado</b>	<b>432.377</b>	<b>30,4%</b>	<b>441.481</b>	<b>17,7%</b>
Papel, imprentas y edición	87.508	6,2%	86.734	3,5%
Otras industrias manufactureras	137.716	9,7%	295.736	11,9%
Otras actividades	9.311	0,7%	16.892	0,7%
No clasificados	15.374	1,1%	3.683	0,1%

Fuentes: Dpto. Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria. Consejo Superior de Cámaras de Comercio

Si se analizan las importaciones que se realizan hacia la Comunidad de Madrid, según CNAE-93, se advierte que **el 64,2% de las importaciones** realizadas en la **Comunidad de Madrid** lo conforman los **productos de máquinas y aparatos de material eléctrico, grabadoras o reproductoras de imagen y sonido (30,3%), material de transporte (17,5%),** así como **los productos de las industrias químicas y derivados (16,4%)**. Mientras que las importaciones de estos productos a nivel nacional suponen el 42,4%. Es destacable que el 20,9% de las importaciones a nivel nacional se conforma de productos minerales, mientras que esta cifra en el ámbito de la Comunidad de Madrid, desciende al 5,6%.

En relación a las exportaciones, se advierte que **la mayoría de los productos exportados en la Comunidad de Madrid (el 69,7%)** lo configuran los **productos de las industrias químicas y derivados (21,6%), productos de máquinas y aparatos de material eléctrico, grabadoras o reproductoras de imagen y sonido (19,4%), material de transporte (16,5%)** así como **los productos minerales (12,2%)**. Mientras tanto a nivel nacional la exportación de estos productos supone el 52,8%.

**Tabla 2.4.2.7. Comercio exterior por productos según CNAE-93 y Comunidades Autónomas. 2008. Miles de euros y porcentajes**

Importaciones	Total	%	Comunidad de Madrid	%
Total	283.387.765	100,0%	62.276.405	100,0%
01. Animales vivos y productos del reino animal	7.714.570	2,7%	1.164.079	1,9%
02. Productos del reino vegetal	7.993.982	2,8%	507.206	0,8%
03. Grasas y aceites, productos de su desdoblamiento, ceras	1.217.544	0,4%	28.647	0,0%
04. Productos de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco	9.983.732	3,5%	1.855.824	3,0%
05. Productos minerales	59.245.002	20,9%	3.477.240	5,6%
<b>06. Productos de las industrias químicas y derivados</b>	<b>27.846.837</b>	<b>9,8%</b>	<b>10.225.070</b>	<b>16,4%</b>
07. Materias plásticas artif., caucho y sus manufacturas	11.436.034	4,0%	1.708.960	2,7%
08. Pieles, cueros, peletería y sus manufacturas	1.750.717	0,6%	312.121	0,5%
09. Madera, carbón vegetal, corcho y sus manufacturas	2.065.723	0,7%	206.913	0,3%
10. Papel y manufacturas, artes gráficas	5.111.386	1,8%	1.567.566	2,5%
11. Materias textiles y sus manufacturas	13.682.129	4,8%	3.145.806	5,1%
12. Calzado, sombrerería, paraguas, plumas, flores artif.	2.324.641	0,8%	410.269	0,7%
13. Manufacturas de piedra, cemento, etc.; cerámica, vidrio	2.684.008	0,9%	422.721	0,7%
14. Perlas finas, piedras y metales preciosos	890.765	0,3%	371.057	0,6%
15. Metales comunes y sus manufacturas	23.726.417	8,4%	2.344.969	3,8%
<b>16. Máquinas y apar., mat. eléct.; apar. grab. o repr. imagen y sonido</b>	<b>56.374.483</b>	<b>19,9%</b>	<b>18.875.725</b>	<b>30,3%</b>
<b>17. Material de transporte</b>	<b>36.010.749</b>	<b>12,7%</b>	<b>10.877.365</b>	<b>17,5%</b>
18. Óptica, fotografía y cine; aparatos de precisión	5.878.813	2,1%	2.628.039	4,2%
19. Armas y municiones, sus partes y accesorios	162.921	0,1%	26.684	0,0%
20. Mercancías y productos diversos	6.150.789	2,2%	1.907.246	3,1%
21. Objetos de arte, de colección o antigüedad	1.136.523	0,4%	212.898	0,3%
Exportaciones	Total	%	Comunidad de Madrid	%
Total	189.227.850	100,0%	22.038.074	100,0%
01. Animales vivos y productos del reino animal	5.949.362	3,1%	277.508	1,3%
02. Productos del reino vegetal	10.320.760	5,5%	216.774	1,0%
03. Grasas y aceites, productos de su desdoblamiento, ceras	2.615.532	1,4%	127.028	0,6%
04. Productos de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco	8.756.916	4,6%	365.288	1,7%
<b>05. Productos minerales</b>	<b>13.575.702</b>	<b>7,2%</b>	<b>2.678.126</b>	<b>12,2%</b>
<b>06. Productos de las industrias químicas y derivados</b>	<b>18.706.701</b>	<b>9,9%</b>	<b>4.761.174</b>	<b>21,6%</b>
07. Materias plásticas artif., caucho y sus manufacturas	9.958.317	5,3%	790.403	3,6%
08. Pieles, cueros, peletería y sus manufacturas	1.130.732	0,6%	113.046	0,5%
09. Madera, carbón vegetal, corcho y sus manufacturas	1.357.850	0,7%	40.117	0,2%
10. Papel y manufacturas, artes gráficas	4.682.337	2,5%	725.423	3,3%
11. Materias textiles y sus manufacturas	8.019.938	4,2%	669.294	3,0%
12. Calzado, sombrerería, paraguas, plumas, flores artif.	1.991.404	1,1%	41.748	0,2%
13. Manufacturas de piedra, cemento, etc.; cerámica, vidrio	4.801.677	2,5%	237.176	1,1%
14. Perlas finas, piedras y metales preciosos	465.638	0,2%	207.635	0,9%
15. Metales comunes y sus manufacturas	19.460.627	10,3%	1.145.129	5,2%
<b>16. Máquinas y apar., mat. eléct.; apar. grab. o repr. imagen y sonido</b>	<b>27.645.515</b>	<b>14,6%</b>	<b>4.278.627</b>	<b>19,4%</b>
<b>17. Material de transporte</b>	<b>39.976.586</b>	<b>21,1%</b>	<b>3.643.792</b>	<b>16,5%</b>
18. Óptica, fotografía y cine; aparatos de precisión	1.903.239	1,0%	755.640	3,4%
19. Armas y municiones, sus partes y accesorios	152.446	0,1%	10.498	0,0%
20. Mercancías y productos diversos	3.355.264	1,8%	406.608	1,8%
21. Objetos de arte, de colección o antigüedad	4.401.307	2,3%	547.040	2,5%

Fuentes: Dpto. Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria. Consejo Superior de Cámaras de Comercio

Los principales sectores exportados por la Comunidad de Madrid, son la tecnología industrial, la industria química, así como la moda y las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones. Así mismo los principales sectores importados por la Comunidad de Madrid coinciden en mayor medida con las importaciones.

**Tabla 2.4.2.8. Ranking de los principales sectores exportados por Madrid. 2009.**

Ranking de los principales sectores exportados por Madrid en el año 2009		
Orden	Sector	Importe
1	Tecnología industrial	6.799.141
2	Industria química (productos químicos)	4.590.745
3	Moda	1.272.554
4	Tecnología de la información y de las telecomunicaciones	1.209.414
5	Medio ambiente y producción energética	1.168.519
6	Materias primas, semimanufacturas y productos intermedios	1.065.694
7	Industria auxiliar mecánica y de la construcción	866.544
8	Hábitat	695.511
9	Industrias culturales	401.273
10	Ocio	338.973
11	Productos hortofrutícolas	246.088
12	Panadería y otros	202.856
13	Productos cárnicos	96.347
14	Lácteos	83.020
15	Grasas y aceites	78.401
16	Pescados y marisco	45.043
17	Animales vivos y sus productos	27.644
18	Tabaco	18.812
19	Otras bebidas alcohólicas	18.273
20	Vinos	11.454
21	Bebidas sin alcohol	5.320
22	Plantas vivas y productos de floricultura	2.463

Fuente: ICEX 2009

**Tabla 2.4.2.9. Ranking de los 10 principales Sectores exportados. Comunidad de Madrid**

	2008			2009			Enero/Junio 2010			% 2010 /Total	
	Nº de empresas	Exportación	RK	Nº de empresas	Exportación		Nº de empresas	Exportación	RK	% Nª Empresas	% valor
Farmaquímica	206	3.614.706,30	1	230,00	3.905.403,30	1	183	2.156.269,60	1	1,4	21,6
Automóviles	1.065	1.860.878,50	2	1.276	1.507.931,00	2	807	689.771,80	2	6,1	6,9
Equipos, componentes y accesorios de automoción	1.672	1.357.098,30	4	1.419	1.162.046,90	4	915	665.177,60	3	7	6,7
Equipamiento de navegación aérea	243	1.047.752,60	5	247	1.171.500,90	3	195	579.800,70	4	1,5	5,8
Combustibles y navegación aérea lubricantes	160	1.613.494,50	3	161	834.126,20	5	130	505.458,70	5	1	5,1
Otros productos no comprendidos en otro sector	3.144	344.914,60	11	3.627	283.189,10	12	1.921	202.337,50	6	14,6	2
Productos siderúrgicos	892	611.039,50	6	852	358.286,00	7	626	192.692,10	7	4,8	1,9
Maquinaria de construcción y obras públicas	533	414.888,30	10	610	351.453,60	8	404	183.487,90	8	3,1	1,8
Minerales metálicos y no metálicos	59	90.380,00	42	55	262.222,40	14	42	172.981,20	9	0,3	1,7
Aeronaves	20	204.182,70	21	21	238.293,70	15	9	168.245,70	10	0,1	1,7
Subtotal	6.879	11.159.335,40		7.344	10.074.453,10		4.532	5.516.222,70		34,5	55,2

Fuente: ICEX

### Capítulos arancelarios

Los capítulos arancelarios más representativos a nivel de facturación, **son los productos químicos, así como otros productos, el material de transporte, maquinaria eléctrica y maquinaria no eléctrica.**

**Tabla 2.4.2.10. Exportaciones. Distribución de la facturación por productos. Millones de euros. Comunidad de Madrid.**

	Facturación	%
<b>1 Productos agropecuarios</b>	<b>986,60</b>	<b>4,5%</b>
<b>2 Productos químicos</b>	<b>5.551,58</b>	<b>25,2%</b>
28 Productos químicos inorgánicos	71,51	0,3%
29 Productos químicos orgánicos	259,10	1,2%
30 Productos farmacéuticos	3.643,40	16,5%
31 Abonos	9,85	0,0%
32 Extractos curtientes y tintorería, pinturas	76,87	0,3%
33 Aceites esenciales, resinoides; perfumería y cosmética	392,60	1,8%
34 Jabones, productos orgánicos, ceras, detergentes	154,10	0,7%
35 Materias albuminoideas	9,57	0,0%
36 Pólvoras y explosivos; materias inflamables	1,63	0,0%
37 Productos fotográficos y cinematográficos	14,08	0,1%
38 Productos diversos industrias químicas	128,45	0,6%
39 Materias plásticas y sus manufacturas	348,44	1,6%
40 Caucho y manufacturas de caucho	441,96	2,0%
<b>3 Papel y sus manufacturas</b>	<b>725,42</b>	<b>3,3%</b>
47 Pastas de madera o de otras mat. fibrosas, celulosa	18,39	0,1%
48 Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa	394,96	1,8%
49 Prod. editoriales de prensa u otras industrias gráficas	312,07	1,4%
<b>4 Metales comunes y sus manufacturas</b>	<b>1.145,13</b>	<b>5,2%</b>
<b>5 Maquinaria no eléctrica</b>	<b>2.254,08</b>	<b>10,2%</b>
<b>6 Maquinaria eléctrica</b>	<b>2.024,55</b>	<b>9,2%</b>
<b>7 Material de transporte</b>	<b>3.643,79</b>	<b>16,5%</b>
86 Vehículos y material de vías férreas	130,07	0,6%
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclomotores y otros	2.634,23	12,0%
88 Navegación aérea o espacial	871,50	4,0%
89 Navegación marítima o fluvial	8,00	0,0%
<b>8 Instrumentos de óptica, fotografía</b>	<b>755,64</b>	<b>3,4%</b>
<b>9 Otros</b>	<b>4.951,29</b>	<b>22,5%</b>
98 No clasificados	11,72	0,1%
99 Sin codificación asignada	517,93	2,4%

Fuentes: Dpto. Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria. Consejo Superior de Cámaras de Comercio



## Empresas

En la Comunidad de Madrid existen **17.964 empresas exportadoras** (enero-octubre 2010), lo que representa el 18,3% de las empresas exportadoras de productos a nivel nacional. Esta cifra ha ido descendiendo desde el 2005. A nivel nacional, se observa un crecimiento de las empresas exportadoras hasta el año 2009.

**Tabla 2.4.2.10. Empresas exportadoras por Comunidades Autónomas, 2005-2010.**

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010(*)	Exportación anual. Media Miles de euros.2010
<b>Comunidad de Madrid</b>	<b>20.983</b>	<b>20.339</b>	<b>19.457</b>	<b>19.764</b>	<b>19.312</b>	<b>17.964</b>	17.246.693,3
% sobre el total	21,1%	20,3%	20,0%	19,5%	18,0%	18,3%	11,3%
Nacional	99.232	100.177	97.418	101.395	107.579	98.314	152.317.800,3

(\*) Enero- octubre 2010

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior. ICEX.

En el año 2010 en la Comunidad de Madrid, existieron un total de **5.674 empresas exportadoras regulares de productos** (aquellas que han exportado cada año a lo largo de cuatro años consecutivos), **suponiendo el 14,9% de las empresas exportadoras regulares a nivel nacional**. Cataluña es la Comunidad Autónoma que dispone de mayor número de empresas a nivel nacional, 13.818, disponiendo del 34,9% de las empresas exportadoras. La Comunidad de Madrid es la segunda comunidad que dispone de más empresas exportadoras.

El número de **empresas exportadoras regulares a nivel nacional** ha aumentado a lo largo del período 2005-2008. A partir de este año se registra un descenso (en el año 2010 se registraron 38.187 empresas). Las estimaciones para años consecutivos son de crecimiento.

**Tabla 2.4.2.11. Empresas exportadoras regulares por Comunidades Autónomas, 2005-2010.**

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010(*)	Exportación anual. Media Miles de euros
<b>Comunidad de Madrid</b>	<b>6.128</b>	<b>6.269</b>	<b>6.279</b>	<b>6.219</b>	<b>5.878</b>	<b>5.674</b>	15.408.472,7
% sobre el total	16,1%	16,2%	16,0%	15,7%	14,9%	14,9%	38,9%
Total Nacional	38.020	38.750	39.125	39.641	39.320	38.187	39.603.237,9

(\*) Enero- octubre 2010

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior. ICEX.

**Las empresas dedicadas a la exportación de productos relacionados con las materias primas, productos industriales y bienes de equipo son las que exportan en mayor medida, seguidas al mismo tiempo de las empresas que exportan bienes de consumo.** Mientras que las empresas de productos agroalimentarios, así como de bebidas en la Comunidad de Madrid indican disponer de menos empresas exportadoras.

**La exportación de materias primas y productos industriales y bienes de equipo en la Comunidad de Madrid, suponen el 69,7% de las exportaciones en el periodo enero-junio 2010**, mientras que las empresas de bienes de consumo en ese mismo periodo suponen el 40,2% de las empresas exportadoras en la Comunidad de Madrid.

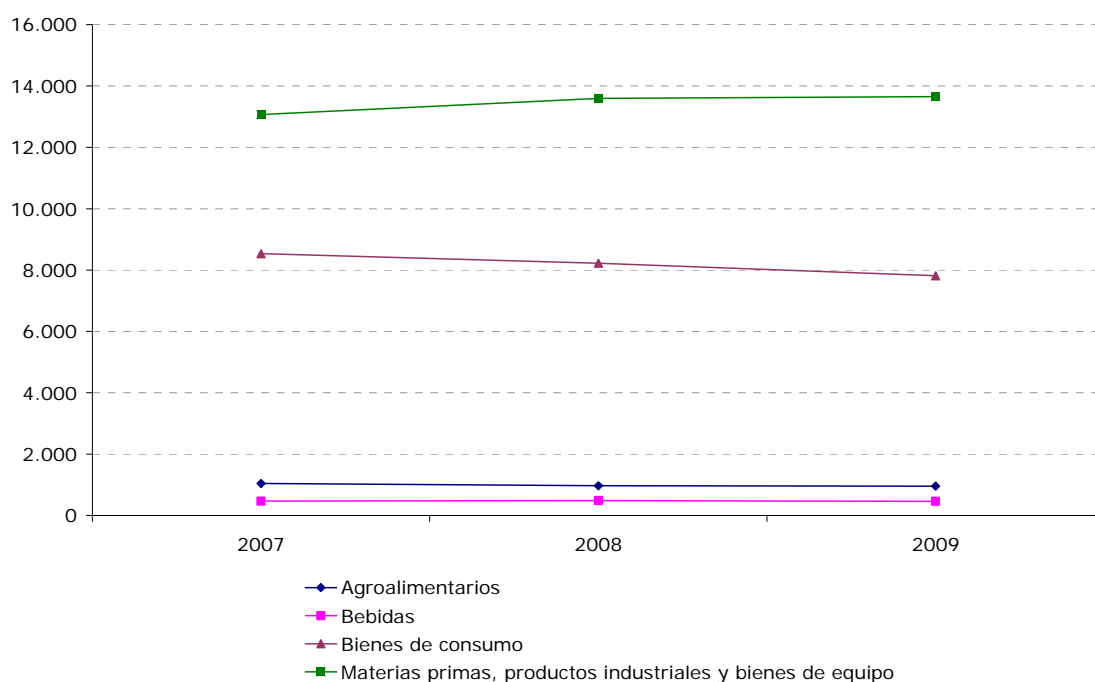
**Tabla 2.4.2.12. Evolución del número de empresas exportadoras por sectores (\*) Comunidad de Madrid.**

	2008		2009		Enero/Junio 2010		% 2010 /Total	
	Nº de empr.	Exportación	Nº de empresas	Exportación	Nº de empr.	Exportación	% Nº Empr	% total
Agroalimentarios	972	939.008,00	960	800.674,90	690	407.635,00	5,2	4,1
Bebidas	485	41.976,10	464	35.046,70	260	23.179,50	2	0,2
Bienes de consumo	8.220	2.990.506,60	7.812	2.708.311,00	5.278	1.328.705,20	40,2	13,3
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	13.595	17.882.288,40	13.649	15.700.056,10	9.162	8.238.278,50	69,7	82,4
Total	19.764	21.853.779,00	19.520	19.244.088,80	13.143	9.997.798,30	100,0	100,0

Fuente: Informes estadísticos. ICEX

\*Una misma empresa puede exportar por más de un sector.

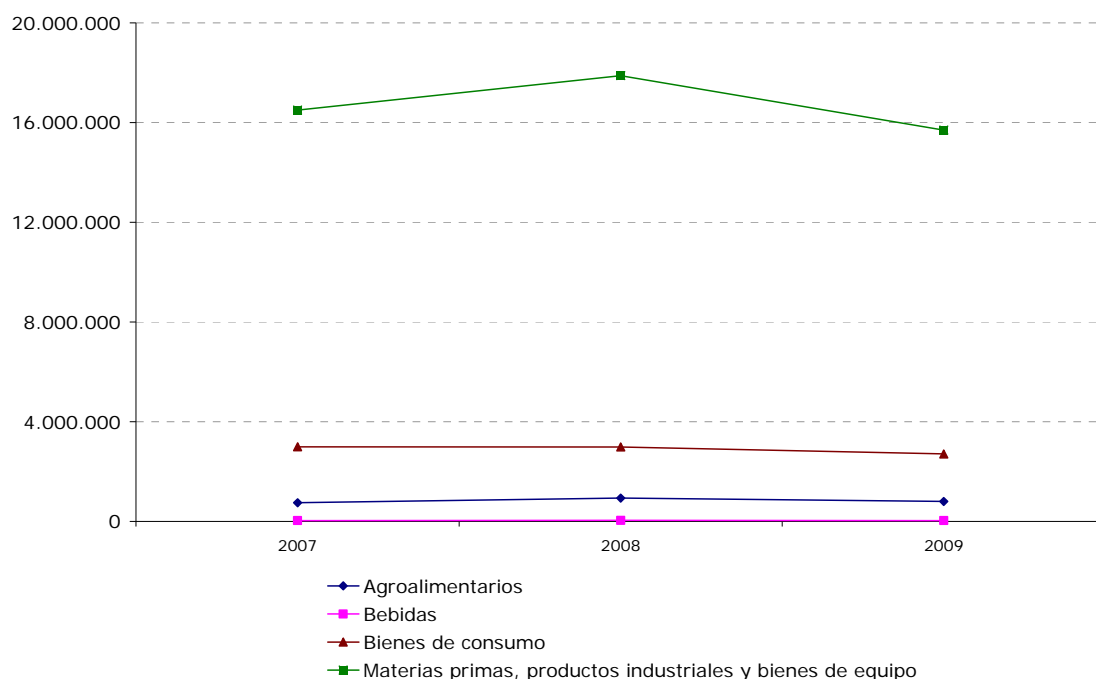
El número de empresas dedicada a productos agroalimentarios y de bienes de consumo en la Comunidad de Madrid ha descendido del 2007 al año 2009 en 83 empresas (-8,65% variación) y 722 respectivamente (-9,24%). Mientras que las empresas dedicadas a la exportación de materias primas, productos industriales y bienes de equipo han aumentado en 585 empresas (4,29%). No obstante, las empresas de bebidas se mantienen estables.

**Gráfico 2.4.2.7. Evolución del número del número de empresas exportadoras por Sectores de exportación. Comunidad de Madrid.**

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de informes estadísticos, ICEX.

Como se advierte en el siguiente gráfico, el sector de materias primas, productos industriales y bienes de equipo, es el que dispone de un mayor volumen de facturación, relativo a empresas exportadoras.

**Gráfico 2.4.2.8. Evolución del número de empresas exportadoras por sectores de exportación en miles de euros. Comunidad de Madrid.**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de informes estadísticos, ICEX

A continuación se señalan los sectores con más actividad comercial exterior: importaciones y exportaciones.

Los sectores con mayor actividad y al mismo tiempo con mayor facturación, **en términos de exportaciones, son material de transporte, industria química, el material eléctrico y electrónico, así como energía y agua**, ambas actividades suman el 65,8% de las exportaciones en la Comunidad de Madrid. Entre los sectores con menor actividad, se encuentran actividades como minería no energética, estructuras metálicas, agricultura y pesca, industria no metálica y artículos metálicos.

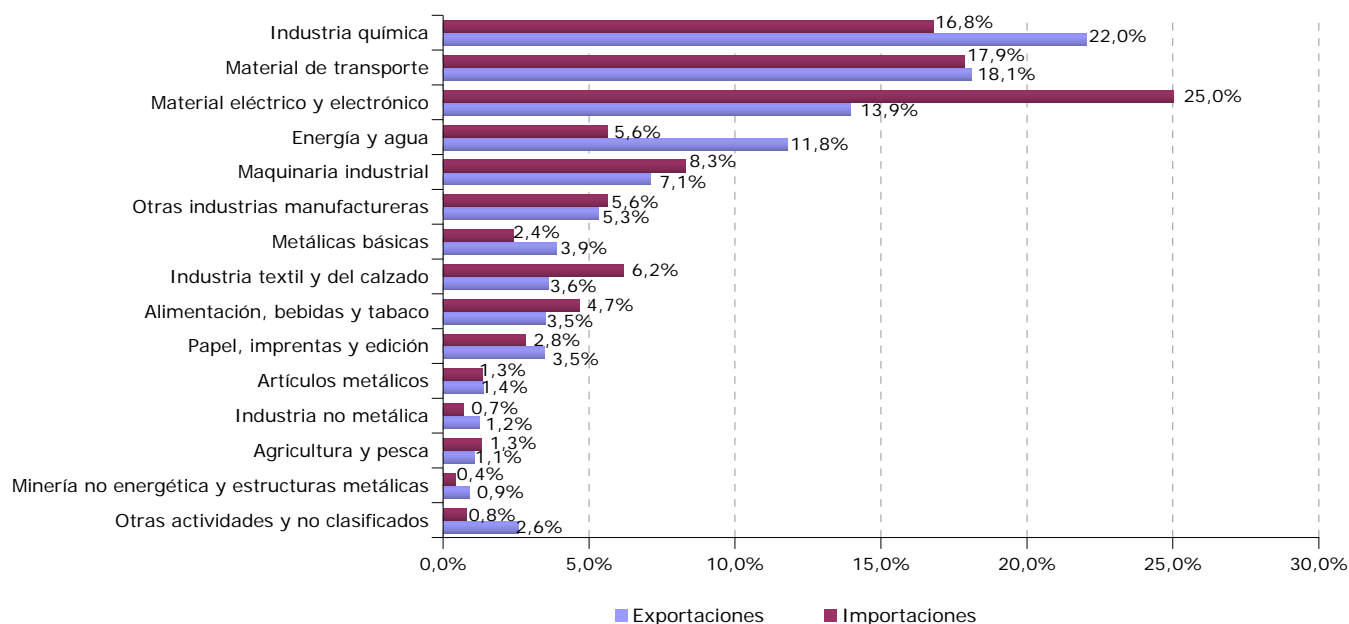
**En relación a las importaciones, las actividades con mayor número de facturación son el material eléctrico y electrónico, el material de transporte, la industria química, así como la maquinaria industrial, ambas actividades suman el 68,0% de las importaciones en la Comunidad.**

**Tabla 2.4.2.13. Exportaciones e importaciones. Distribución de la facturación por sectores. Año 2008. Comunidad de Madrid.**

	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial	Tasa de Cobertura
	Mill.euros	%	Mill.euros	%	Mill.euros	%
Total	22.038,07	1,00	62.276,40	1,00	-40.238,33	35,39
Agricultura y pesca	233,99	1,1%	826,67	1,3%	-592,68	28,30
<b>Energía y agua</b>	<b>2.597,58</b>	<b>11,8%</b>	<b>3.512,09</b>	<b>5,6%</b>	-914,51	73,96
Minería no energética	59,62	0,3%	27,26	0,0%	32,36	218,68
Metálicas básicas	857,56	3,9%	1.500,45	2,4%	-642,88	57,15
Industria no metálica	273,01	1,2%	436,62	0,7%	-163,61	62,53
<b>Industria química</b>	<b>4.858,52</b>	<b>22,0%</b>	<b>10.453,76</b>	<b>16,8%</b>	<b>-5.595,23</b>	<b>46,48</b>
Estructuras metálicas	130,46	0,6%	276,29	0,4%	-145,83	47,22
Artículos metálicos	307,63	1,4%	832,74	1,3%	-525,11	36,94
<b>Maquinaria industrial</b>	<b>1.563,51</b>	<b>7,1%</b>	<b>5.177,30</b>	<b>8,3%</b>	<b>-3.613,79</b>	<b>30,20</b>
<b>Material eléctrico y electrónico</b>	<b>3.073,81</b>	<b>13,9%</b>	<b>15.585,23</b>	<b>25,0%</b>	<b>-12.511,42</b>	<b>19,72</b>
<b>Material de transporte</b>	<b>3.988,37</b>	<b>18,1%</b>	<b>11.134,98</b>	<b>17,9%</b>	<b>-7.146,61</b>	<b>35,82</b>
Alimentación, bebidas y tabaco	772,08	3,5%	2.896,36	4,7%	-2.124,28	26,66
Industria textil y del calzado	798,09	3,6%	3.855,61	6,2%	-3.057,52	20,70
Papel, imprentas y edición	765,77	3,5%	1.761,48	2,8%	-995,71	43,47
Otras industrias manufactureras	1.175,09	5,3%	3.513,25	5,6%	-2.338,16	33,45
Otras actividades	53,34	0,2%	324,19	0,5%	-270,86	16,45
No clasificados	529,64	2,4%	162,13	0,3%	367,52	326,69

Fuentes: Dpto. Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria. Consejo Superior de Cámaras de Comercio

El siguiente gráfico resume la tabla anterior, en el que la industria química, el material de transporte, así como el material eléctrico y electrónico son las actividades con mayor importancia en términos de exportaciones e importaciones y niveles de facturación en la Comunidad de Madrid.

**Gráfico 2.4.2.9. Exportaciones e importaciones por actividad y niveles de facturación. Comunidad de Madrid 2008.**

Fuentes: Elaboración Propia a partir de los datos del Dpto. Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria. Consejo Superior de Cámaras de Comercio

La siguiente tabla, muestran las principales provincias exportadoras, siendo la Comunidad de Madrid la segunda provincia exportadora por detrás de Barcelona.

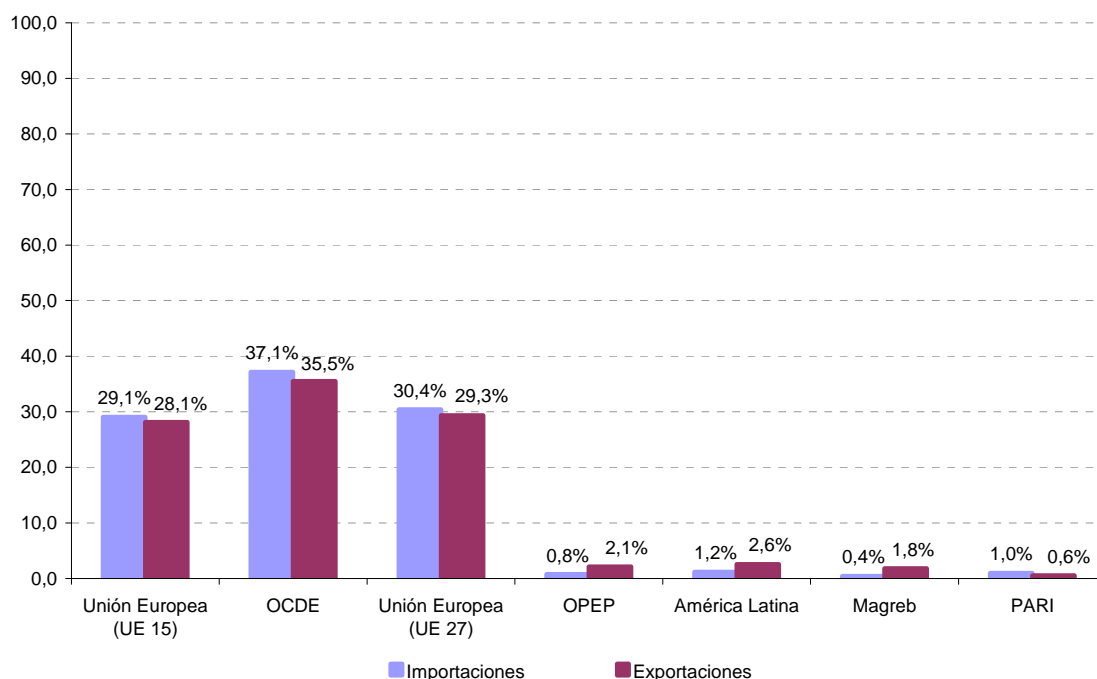
**Tabla 2.4.2.14. Ranking de las 10 principales provincias exportadoras para el último año.**

	2008			2009			Enero/Junio 2010			% 2010 /Total	
	Nº de empr.	Exportación	RK	Nº de empr.	Exportación	RK	Nº de empr.	Exportación	RK	% Nª Empr.	% valor
Barcelona	29.856	39.911.171,60	1	32.028	32.261.799,30	1	24.658	18.276.633,50	1	32,1	20,4
<b>Madrid</b>	<b>19.764</b>	<b>21.853.779,00</b>	<b>2</b>	<b>19.520</b>	<b>9.244.088,80</b>	<b>2</b>	<b>13.143</b>	<b>9.997.798,30</b>	<b>2</b>	<b>17,1</b>	<b>11,1</b>
Valencia	9.107	10.283.741,80	3	9.318	9.127.594,60	3	6.595	5.163.161,10	3	8,6	5,8
Pontevedra	2.943	8.425.731,50	4	2.883	7.265.467,00	4	2.227	4.277.086,80	4	2,9	4,8
Vizcaya	2.887	8.140.063,40	5	2.944	5.946.337,60	6	2.249	3.888.284,50	5	2,9	4,3
Zaragoza	2.440	7.561.927,80	6	2.642	6.112.588,10	5	1.918	3.562.297,60	6	2,5	4
Navarra	1.900	6.378.934,40	8	1.947	5.450.002,90	8	1.478	3.508.290,40	7	1,9	3,9
Guipuzcoa	3.050	6.677.326,30	7	2.980	5.104.676,60	9	2.222	2.724.075,70	8	2,9	3,0
Tarragona	2.007	5.724.310,20	10	2.188	4.674.616,20	10	1.677	2.688.734,70	9	2,2	3,0
A Coruña	1.574	6.215.736,90	9	1.662	5.501.830,20	7	1.241	2.657.197,90	10	1,6	3,0
Subtotal	62.576	121.172.722,80		65.573	100.689.001,30		49.199	56.743.560,50		64	63,2

Fuente: Instituto Español del Comercio Exterior ICEX 2009

Tanto las importaciones como las exportaciones realizadas por la Comunidad de Madrid durante el 2008, se enmarcan dentro del área económica de la OCDE.

**Gráfico 2.4.2.10. Distribución del comercio exterior de la Comunidad de Madrid por Áreas económicas. 2008. Porcentaje**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria, Consejo Superior de Cámaras de Comercio. 2008.

Teniendo en cuenta **los capítulos arancelarios, las empresas exportadoras regulares más representativas** en términos de importación y exportación, corresponden a los capítulos arancelarios 84, 85, 49, 90 y 39. Correspondiendo al mismo tiempo a los bloques de:

- Productos químicos
- Maquinaria no eléctrica
- Maquinaria eléctrica
- Papel y sus manufacturas
- Instrumentos de óptica y fotografía

Así mismo, otros productos como la venta de vehículos automóviles, tractores supera en términos de facturación media anual al resto de productos. También es importante destacar la importancia en términos de facturación media a los aceites esenciales, preparaciones de perfumería, el caucho y sus manufacturas y el papel y cartón, sus manufacturas, actividades incluidas en los productos químicos.

**Tabla 2.4.2.15. Empresas exportadoras regulares por productos exportados, 2008. Veinte primeros capítulos arancelarios.\***

2008	Número de Empresas	Exportación anual media (miles de € 2008)
TOTAL	6.219	3.181,40
<b>84 Máquinas y aparatos mecánicos</b>	<b>1.435</b>	1.387,80
<b>85 Máquinas, aparatos y material eléctricos</b>	<b>1.085</b>	1.642,40
<b>49 Libros, publicaciones; artes gráficas</b>	<b>785</b>	359,9
<b>90 Aparatos ópticos, de medida, médicos</b>	<b>507</b>	1.187,00
<b>39 Materias plásticas y sus manufacturas</b>	<b>438</b>	659,6
<b>87 Vehículos automóviles; tractores</b>	373	<b>6.320,10</b>
73 Manufacturas de fundición, hierro y acero	307	748,6
48 Papel y cartón; sus manufacturas	274	1.374,20
94 Muebles, sillas, lámparas	255	516
62 Prendas de vestir, excepto las de punto	237	924,3
99 Conjuntos de otros productos	194	1.126,60
42 Manufacturas de cuero, marroquinería	174	369,4
<b>33 Aceites esenciales; preparaciones de perfumería</b>	161	<b>2.151,10</b>
83 Manufacturas diversas de metales	160	353,3
61 Prendas de vestir de punto	157	871,9
82 Herramientas y cuchillos metálicos	155	123,3
38 Otros productos químicos	143	616,5
<b>40 Caucho y sus manufacturas</b>	139	<b>2.946,40</b>
96 Manufacturas diversas	130	307,2
34 Jabones; lubricantes; ceras	117	832,4

Fuente: Cámaras de Comercio, Secretaría de Estado de Comercio, e ICEX a partir de datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

\*Una empresa puede exportar más de un producto.

Como se puede observar en la tabla, la **venta de vehículos automóviles, tractores** supone en términos de facturación la actividad más importante entre los veinte primeros capítulos arancelarios con mayor número de empresas exportadoras.

**Tabla 2.4.2.16. Empresas importadoras regulares por productos exportados, 2008. Veinte primeros capítulos arancelarios.\***

2008	Número de Empresas	Importación anual media (miles de € 2008)
TOTAL	11.290	4.836,80
<b>84. Máquinas y aparatos mecánicos</b>	<b>2.952</b>	2.547,90
<b>85. Máquinas, aparatos y material eléctricos</b>	<b>2.905</b>	2.675,70
<b>39. Materias plásticas y sus manufacturas</b>	<b>1.788</b>	431,3
<b>90. Aparatos ópticos, de medida, médicos</b>	<b>1.486</b>	1.383,60
<b>49. Libros, publicaciones, artes gráficas</b>	<b>1.472</b>	218,3
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	1.033	678,1
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	933	1.431,20
48. Papel y cartón, sus manufacturas	898	1.157,90
42. Manufacturas de cuero, marroquinería	843	285
61. Prendas de vestir de punto	798	1.303,10
94. Muebles, sillas, lámparas	785	711,4
82. Herramientas y cuchillos metálicos	644	205
40. Caucho y sus manufacturas	540	1.288,60
71. Piedras y metales preciosos, bisutería	533	633,6
95. Juguetes, juegos, artículos deportivos	532	1.771,30
96. Manufacturas diversas	532	163,6
83. Manufacturas diversas de metales	485	261
<b>87. Vehículos automóviles, tractores</b>	<b>477</b>	<b>17.101,80</b>
63. Demás artículos textiles, prendería	445	321,3
70. Vidrio y sus manufacturas	443	352,8

Fuente: Cámaras de Comercio, Secretaría de Estado de Comercio, e ICEX a partir de datos del Departamento de Aduanas e IIEE. de la AEAT

\*Una empresa puede importar más de un producto.

La tabla que a continuación se expone señala siete productos, por orden de importancia para la Comunidad de Madrid, relativos a los criterios definidos para su selección.

**Tabla 2.4.2.17. Productos por Capítulos Arancelarios.**

Productos capítulos arancelarios
7. Material de transporte (87 vehículos automóviles, tractores, ciclomotores y otros)
2. Productos químicos (del cap.28 al 40)
5. Maquinaria no eléctrica (cap. 84 reactores nucleares, calderas y artefactos mecánicos)
6. Maquinaria eléctrica (85 máquinas y aparatos eléctricos)
9. Otros (27 combustibles, aceites y ceras minerales)
8. Instrumentos de óptica y fotografía (90 instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, medida)
3. Papel y sus manufacturas (48 y 49)

En términos de **facturación** y **grupos de productos**, estos suponen el 87,3% de las exportaciones y el 90,5% de las importaciones.

Así mismo, estos productos seleccionados, suponen el 53,4% de las **operaciones** en términos de exportación y el 88,4% de las importaciones.

Con el objeto de conocer la situación económica donde se encuentran los productos por capítulos arancelarios se propone analizar los sectores de actividad económicos profundizando en el proceso de comercio exterior de cada actividad.

Tabla 2.4.2.18. Actividades CNAE-2009

CNAE-2009
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural
09 Actividades de apoyo a las industrias extractivas
17 Industria del papel
18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados
19 Coquerías y refino de petróleo
20 Industria química
21 Fabricación de productos farmacéuticos
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos
27 Fabricación de material y equipo eléctrico
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
30 Fabricación de otro material de transporte
33 Reparación e instalación de maquinaria de equipo
45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas
46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas
49 Transporte terrestre y por tubería
50 Transporte marítimo y por vías navegables interiores
51 Transporte aéreo
52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte
58 Edición
70 Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial

A continuación se detalla lo que representan cada uno de los productos seleccionados por capítulo arancelario según los criterios de análisis:

## 7. Material de transporte

- Los vehículos automóviles y tractores, **son el sexto capítulo arancelario con mayores empresas exportadoras regulares** en el año 2008 (con 373 empresas).
- Supone en términos de facturación el **18,1% de las exportaciones y el 17,9% de las importaciones**.
- El material de transporte en términos de capítulos arancelarios supone el 16,5% de la facturación, siendo el capítulo 87 **vehículos automóviles, tractores, ciclomotores y otros la actividad que comprende mayor porcentaje de facturación** en términos de exportación 12,0%.
- **El automóvil es el segundo sector exportado** seguido de la industria farmoquímica en el periodo enero-junio 2010.
- Es la quinta actividad con mayor número de operaciones importadas.
- Supone el **9,6% del empleo industrial**.
- **El 13,5% de la cifra de negocios** la sustenta esta actividad.

## 2. Productos químicos

- Se encuentra entre los cinco primeros capítulos arancelarios en número de **empresas exportadoras e importadoras** de 2008 en la Comunidad de Madrid, especialmente el código 39, materias plásticas y sus manufacturas que dispone de 438 empresas exportadoras y 1.788 empresas importadoras en la región.
- Así mismo **es el segundo sector exportador e importador en el año 2009 en términos de facturación**, suponiendo el 22,0% de las exportaciones y el 16,8% de las importaciones.
- Si se analizan los datos por capítulo arancelario los productos químicos, es el primer capítulo en términos de exportación, **suponiendo el 25,2% de la facturación** teniendo especial relevancia los productos farmacéuticos (16,5% de la facturación).
- En función del número de operaciones, **es la tercera actividad con mayor número de operaciones en términos de exportación** (supone el 14,4% de las exportaciones).



- Así mismo dentro de las actividades industriales la industria química y farmacéutica **supone el 8,1% del las personas ocupadas**.
- Por último indicar que la actividad química en la Comunidad de Madrid, **supone el 12,9% de la cifra de negocios**.

## 5. Maquinaria no eléctrica

- El capítulo arancelario 84, máquinas y aparatos mecánicos es **el capítulo arancelario con mayor número de empresas exportadoras e importadoras**.
- La maquinaria no eléctrica **supone el 10,2% de las exportaciones** en términos de exportación, siendo el cuarto producto con mayor exportación en la Comunidad de Madrid.
- La metalurgia y la fabricación de productos metálicos suponen en la Comunidad de Madrid **el 13,0% de los puestos de trabajo industriales**.
- Supone el 8,6% de las operaciones en términos de exportación y el 15,4% de las operaciones en términos de importación.

## 6. Maquinaria eléctrica

- **Es el segundo capítulo arancelario con mayor número de empresas en términos de importación y de exportación** en el año 2008, siendo **la tecnología industrial** el principal sector exportado e importado por la Comunidad de Madrid en el año 2009.
- En función de la facturación por sectores, el material eléctrico y electrónico **supone el 9,2% de las exportaciones y el 15,7% de las importaciones**.
- Si se analiza desde la perspectiva de **CNAE-93**, la actividad 16, máquinas y aparatos, material eléctrico, aparatos grabadoras o reproductoras de imagen y sonido supone el **30,3% de las importaciones** (frente al 19,9% nacional) y **al 19,4% de las exportaciones**.
- Atendiendo al **número de operaciones** el material eléctrico y electrónico **alcanza el 9,6% de las operaciones exportadas y el 17,9% de las operaciones importadas**.
- **El 12,6% de los puestos de trabajo industriales** corresponden al equipo eléctrico, electrónico y óptico.
- Por último indicar que en términos de producción, el equipo eléctrico, electrónico y óptico **supone el 6,9% de la cifra de negocios** en la Comunidad de Madrid.

## 9. Otros (combustibles, aceites y ceras minerales)

- Por sectores esta actividad supone el 11,8% de las exportaciones en términos de facturación.
- Por capítulos arancelarios 27 **combustibles, aceites y ceras minerales supone el 11,7% de las exportaciones en términos de facturación**.
- **Los combustibles y navegación aérea lubricantes son el quinto sector exportado** por la Comunidad de Madrid.
- Las industrias extractivas, energía agua y residuos en la Comunidad de Madrid, **mantiene ocupadas al 8,4% de las personas empleadas en sector industrial**.
- Las industrias extractivas, energía, agua y residuos, suponen el 28,1% de la cifra de negocios en la comunidad.

## 8. Instrumentos de óptica y fotografía

- El capítulo arancelario 90 aparatos ópticos, de medida, médicos se sitúa entre los cinco primeros capítulos con mayor número de empresas exportadoras e importadoras regulares exportadoras en términos de facturación.
- Así mismo supone el 3,4% las exportaciones en términos de facturación.
- **El 7,5% de las personas ocupadas** en la industria realizan actividades de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico.

## 3. Papel y sus manufacturas

- El capítulo arancelario 49, libros, publicaciones y artes gráficas, se encuentra entre los cinco primeros productos con mayor número de empresas exportadoras e importadoras.
- La industria del papel, la edición y artes gráficas, supone el **19,5% de los puestos de trabajos industriales** en la Comunidad.

Además de estas actividades se debe tener en cuenta tres sectores de actividad económicos transversales a los productos de los capítulos arancelarios:

- **La actividad comercial (CNAE-2009 45, 46, 47, 35)**
- **El transporte y la logística (CNAE-2009, 49, 50, 51 y 52)**
- **Actividades de consultoría y gestión empresarial (CNAE-2009, 70)**

## Comercio intracomunitario

Si se analiza el comercio intracomunitario en la Comunidad de Madrid, se observa que el **70,2% de las introducciones** del comercio de la Unión Europea de los 15 en la Comunidad de Madrid, lo realizan países como **Francia (25,0%), Alemania (24,5%), Italia (10,7%) y Reino Unido**. Cifras similares a las de ámbito nacional (71,7%).

Mientras que el **85,9% de las expediciones procedentes de la Comunidad de Madrid, se realizan hacia Francia (23,4%), Portugal (22,7%), Alemania (17,7%), Italia (11,7%) y Reino Unido (10,4%)**. Las expediciones hacia estos mismos países a nivel nacional suponen el 82,9%.

**Tabla 2.4.2.19. Comercio Intracomunitario (UE15) por Comunidades Autónomas países. 2008. Miles de euros.**

	Introducciones				Expediciones			
	Total Nacional	%	Comunidad de Madrid	%	Total Nacional	%	Comunidad de Madrid	%
Total	147.690.584	100,0%	39.201.277	100,0%	120.073.759	100,0%	12.337.343	100,0%
<b>Francia</b>	<b>31.472.018</b>	<b>21,3%</b>	<b>9.789.821</b>	<b>25,0%</b>	<b>34.490.973</b>	<b>28,7%</b>	<b>2.885.530</b>	<b>23,4%</b>
Bélgica	7.122.755	4,8%	1.801.102	4,6%	5.660.607	4,7%	428.106	3,5%
Luxemburgo	462.010	0,3%	120.508	0,3%	232.022	0,2%	48.587	0,4%
Países Bajos	10.766.253	7,3%	2.930.147	7,5%	5.936.685	4,9%	618.275	5,0%
<b>Alemania</b>	<b>39.508.924</b>	<b>26,8%</b>	<b>9.615.788</b>	<b>24,5%</b>	<b>19.897.144</b>	<b>16,6%</b>	<b>2.181.680</b>	<b>17,7%</b>
<b>Italia</b>	<b>21.784.992</b>	<b>14,8%</b>	<b>4.201.404</b>	<b>10,7%</b>	<b>15.177.289</b>	<b>12,6%</b>	<b>1.441.367</b>	<b>11,7%</b>
<b>Reino Unido</b>	<b>13.025.278</b>	<b>8,8%</b>	<b>3.910.106</b>	<b>10,0%</b>	<b>13.381.379</b>	<b>11,1%</b>	<b>1.277.513</b>	<b>10,4%</b>
Irlanda	4.202.939	2,8%	2.328.194	5,9%	891.621	0,7%	62.878	0,5%
Dinamarca	2.076.579	1,4%	525.583	1,3%	1.417.551	1,2%	56.509	0,5%
Grecia	409.137	0,3%	53.133	0,1%	2.583.487	2,2%	290.982	2,4%
<b>Portugal</b>	<b>9.303.591</b>	<b>6,3%</b>	<b>1.573.246</b>	<b>4,0%</b>	<b>16.719.537</b>	<b>13,9%</b>	<b>2.800.584</b>	<b>22,7%</b>
Suecia	3.005.557	2,0%	1.155.337	2,9%	1.638.931	1,4%	122.579	1,0%
Finlandia	2.088.532	1,4%	435.838	1,1%	588.693	0,5%	22.803	0,2%
Austria	2.462.021	1,7%	761.071	1,9%	1.457.839	1,2%	99.948	0,8%

Fuentes: Dpto. Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria. Consejo Superior de Cámaras de Comercio

A continuación se exponen el ranking de los 50 primeros países destino de la exportación de la Comunidad de Madrid durante el año 2009, siendo Francia y Portugal los países que encabezan el ranking.

**Tabla 2.4.2.20. Ranking de los 50 primeros países/territorios destino de la exportación de Madrid. 2009.**

Ranking de los 50 primeros países/territorios destino de la exportación de MADRID en el año 2009.					
Orden	Países	Importe	Orden	Países	Importe
1	Francia	2.838.751	26	Rusia	125.090
2	Portugal	2.346.204	27	Arabia Saudita	121.083
3	Alemania	1.925.722	28	Emiratos Árabes Unidos	120.071
4	Reino Unido	1.212.130	29	Chile	117.532
5	Italia	1.207.657	30	Suecia	105.572
6	Estados Unidos	1.203.976	31	Austria	101.432
7	Países-Terr No Determinados Terc.	898.596	32	Cuba	100.400
8	Países Bajos	605.139	33	Brasil	95.443
9	Bélgica	400.564	34	Argentina	92.772
10	Japón	321.319	35	República Checa	90.509
11	Suiza	311.420	36	China-Hong Kong	88.990
12	Marruecos	292.492	37	Venezuela	88.444
13	Argelia	289.814	38	India	87.427
14	China	280.260	39	Israel	87.294
15	Australia	239.221	40	Sudáfrica	78.078
16	Canadá	231.808	41	Singapur	76.776
17	Polonia	226.076	42	Taiwán	75.836
18	Turquía	211.255	43	Libia	71.824
19	México	193.175	44	Hungría	71.577
20	Andorra	183.669	45	Corea del Sur	63.135
21	Grecia	165.204	46	Gibraltar	49.183
22	Avit Buq/Aeron Ue	150.993	47	Dinamarca	49.114
23	Egipto	150.296	48	Irlanda	49.113
24	Avit Buq/Aeron T	149.284	49	Túnez	41.007
25	Angola	145.244	50	Rumania	40.453

Fuente: ICEX 2009

En la tabla siguiente se exponen los principales países de importación a Madrid durante el año 2009. Siendo Alemania, Francia y China los principales países importadores.

**Tabla 2.4.2.21. Ranking de los 50 primeros países/territorios origen de la exportación de Madrid. 2009.**

Ranking de los 50 primeros países/territorios origen de la importación a MADRID en el año 2009.					
Orden	Países	Importe	Orden	Países	Importe
1	Alemania	9.141.134	26	Bangladesh	247.854
2	Francia	6.152.165	27	Marruecos	239.149
3	China	4.143.597	28	Rusia	236.182
4	Estados Unidos	3.555.091	29	Taiwán	221.431
5	Reino Unido	3.224.821	30	Canadá	201.572
6	Italia	3.001.159	31	Tailandia	198.418
7	Países Bajos	2.579.484	32	Israel	194.141
8	Irlanda	2.280.594	33	Argentina	190.524
9	Bélgica	1.556.455	34	Singapur	188.530
10	Portugal	1.249.392	35	México	179.483
11	Suiza	822.703	36	Indonesia	157.799
12	Suecia	670.959	37	Venezuela	152.066
13	Japón	645.552	38	Vietnam	142.838
14	Polonia	597.669	39	Rumania	128.835
15	Corea del Sur	567.098	40	Nigeria	127.022
16	Turquía	555.421	41	Omán	125.127
17	Noruega	528.256	42	Brasil	120.622
18	Hungría	516.739	43	Malasia	116.938
19	Austria	477.652	44	Australia	113.628
20	Dinamarca	398.676	45	Chile	105.234
21	Egipto	395.410	46	Sudáfrica	91.696
22	República Checa	388.877	47	China-Hong Kong	88.885
23	India	356.805	48	Luxemburgo	82.932
24	Finlandia	311.405	49	Pakistán	82.262
25	Países-Terr No Det Ue	260.758	50	Colombia	78.332

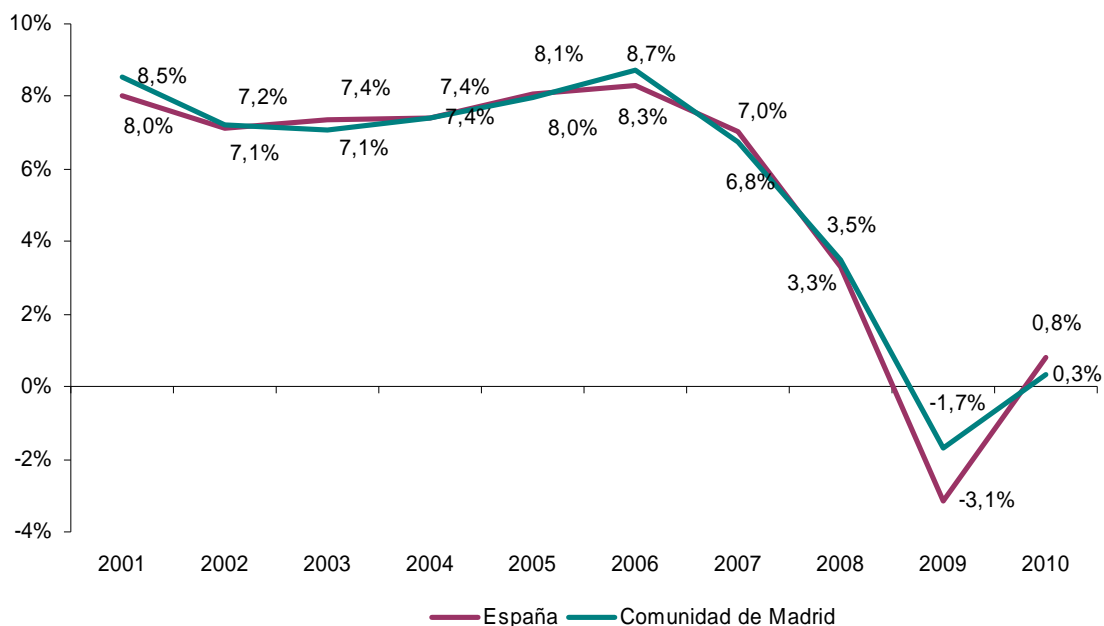
Fuente: ICEX 2009

### 2.4.3. Evolución de la posición de Madrid respecto a otras Comunidades Autónomas y países del entorno

La evolución del Producto Interior Bruto ha seguido una tendencia similar tanto en la Comunidad de Madrid como en el conjunto nacional. Como se observa en el siguiente gráfico, a partir de 2006 la tasa de crecimiento disminuyó considerablemente, hasta alcanzar tasas negativas en 2009.

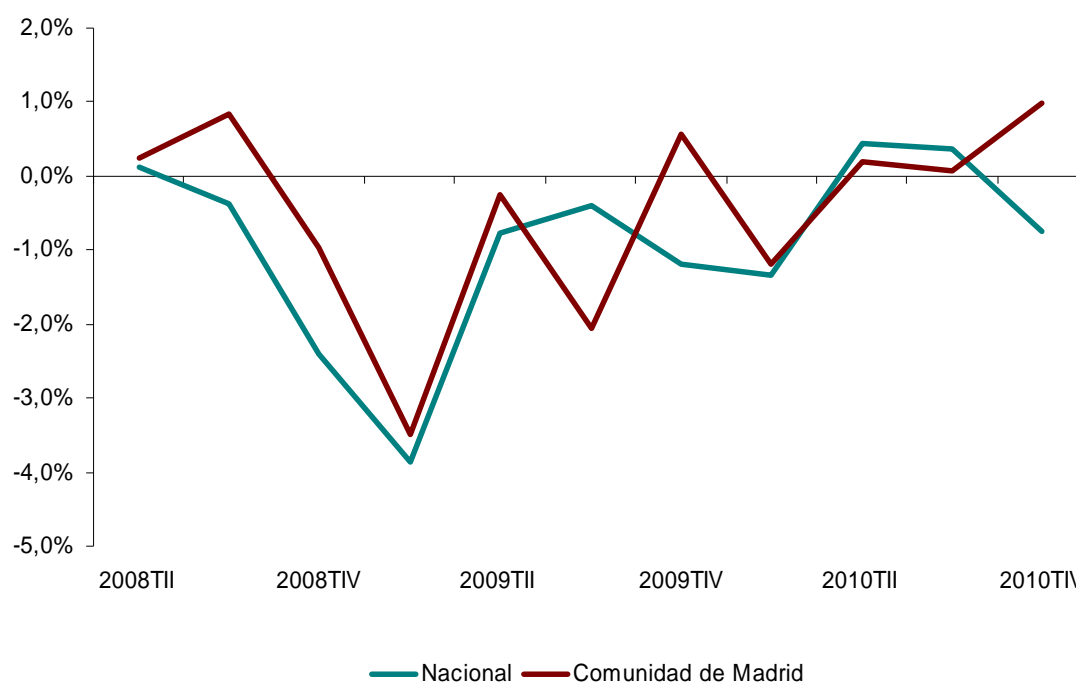
No obstante, en 2009, el descenso del PIB fue 1,4 puntos porcentuales mayor en el conjunto de España que en la Comunidad de Madrid. En 2010, tanto en el ámbito nacional como en la C. de Madrid, las tasas de crecimiento volvieron a ser positivas.

**Gráfico 2.4.3.1. Evolución del PIB. Tasas de variación respecto al año anterior**



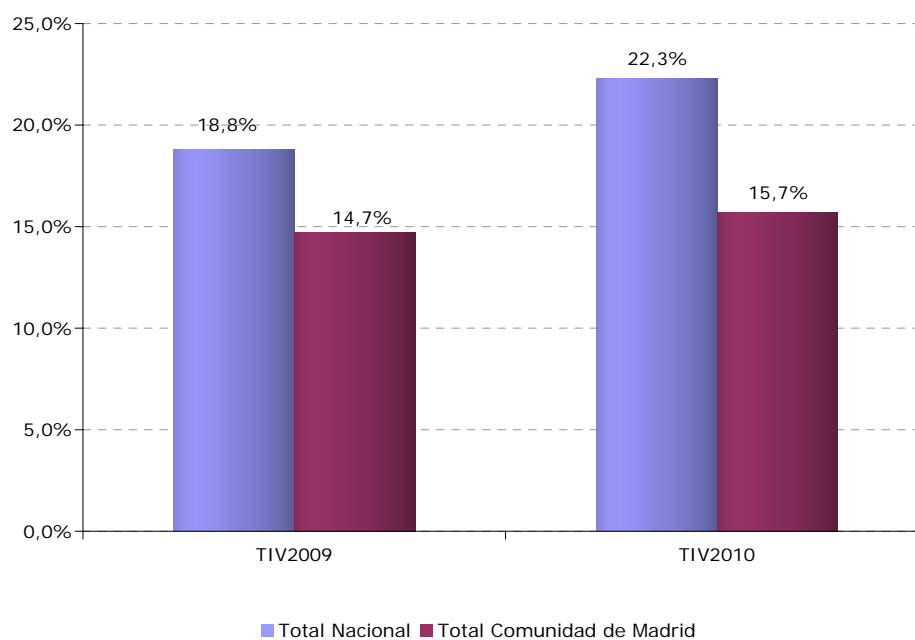
Nota: (2007 y 2008) Provisional. (2009) avance 2010 (Primera estimación) Fuente: Contabilidad Regional de España. Instituto Nacional de Estadística (INE). 2008

La evolución de los ocupados ha seguido una evolución similar al de la producción, produciéndose el descenso más brusco del número de ocupados entre 2008 y 2009, e iniciándose una leve recuperación después. No obstante, en los últimos trimestres, la tendencia en la Comunidad de Madrid presenta mejores datos que en España.

**Gráfico 2.4.3.2. Evolución de de los ocupados en la Comunidad de Madrid y en España.**

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE).

Respecto a la tasa de paro, los datos de la Comunidad de Madrid son inferiores a los existentes en el conjunto nacional, como se observa en el siguiente gráfico. Entre 2009 y 2010, mientras en el conjunto de España la tasa se incrementó en 3,5 puntos porcentuales, en la C. de Madrid el incremento se situó en 1,0 punto porcentual.

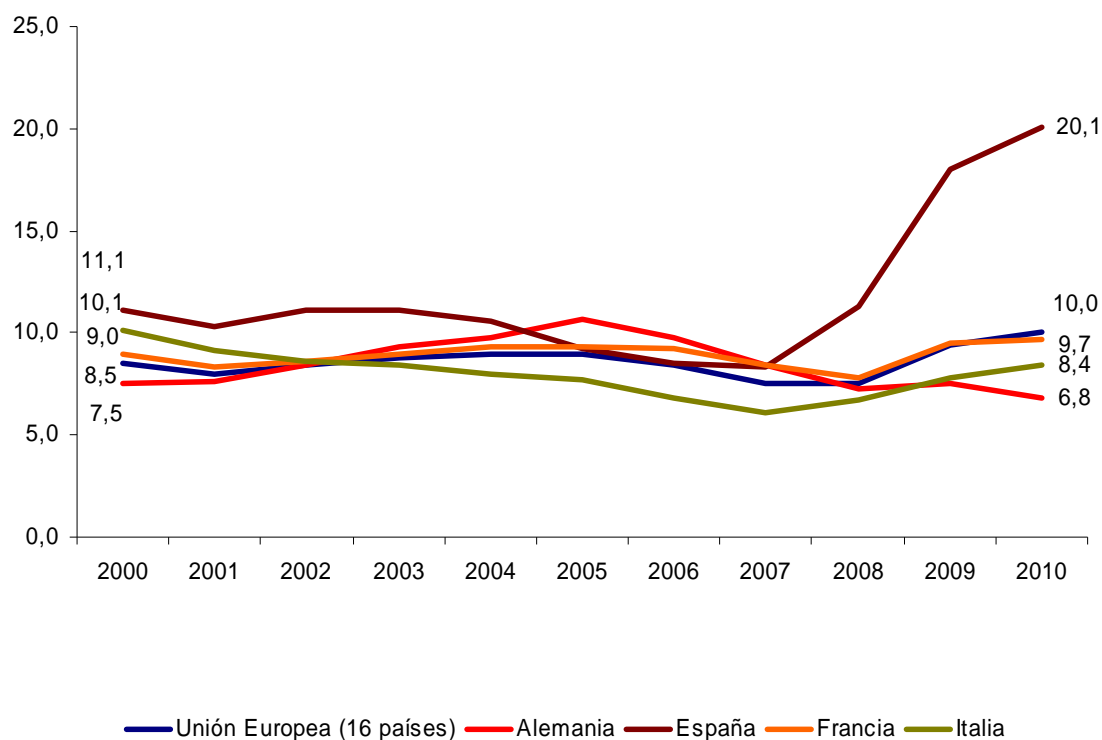
**Gráfico 2.4.3.3. Tasa de paro en la Comunidad de Madrid y en España.**

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IVT 2010

**Gráfico 2.4.3.4. Tasa de paro por CC.AA.**

Nota: tasa máxima Canarias. Tasa mínima País Vasco. Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IVT 2010

La tasa de paro se ha incrementado desde el 2007 considerablemente respecto al resto de países de Europa, como se observa en el siguiente gráfico. En España el 20,1% de los ocupados estaba en paro, y en la media de la UE-16 al 10,0% en el conjunto de 2010, mientras que en la comunidad de Madrid el dato ascendía, en el último trimestre de 2010, al 15,7%.

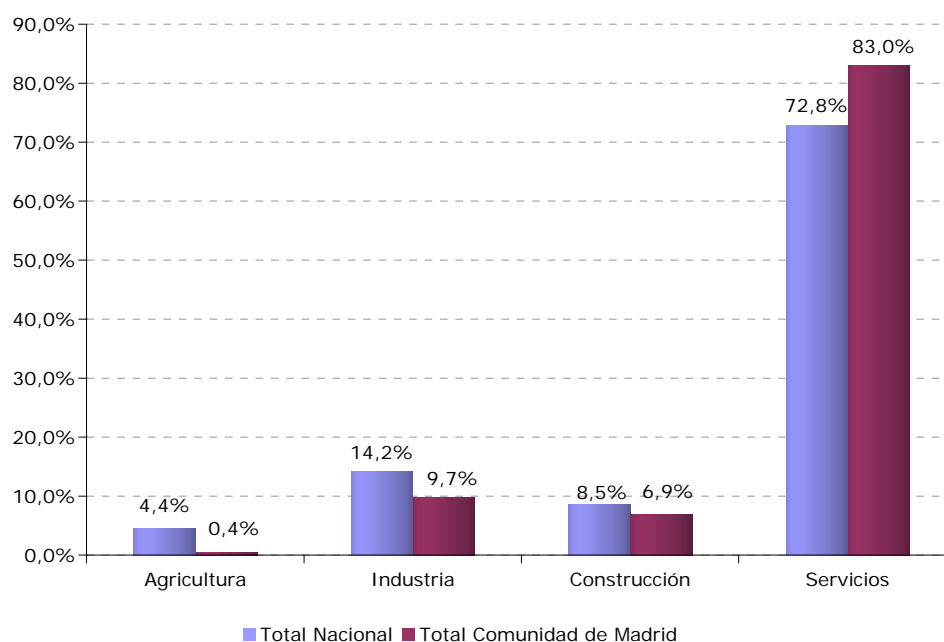
**Gráfico 2.4.3.5. Tasa de paro en los distintos países de la Unión Europea**

Fuente: Eurostat.

### La estructura económica en la Comunidad de Madrid y en España

Respecto a la estructura productiva, la Comunidad de Madrid presenta un tejido socioeconómico más terciarizado que en el conjunto de España, trabajando el 83% de los ocupados en los servicios. La industria apenas alcanza el 9,7% de la ocupación madrileña, mientras la construcción representaba, en el cuarto trimestre de 2010 el 6,9%, porcentajes, en ambos casos, inferiores a los del conjunto nacional.

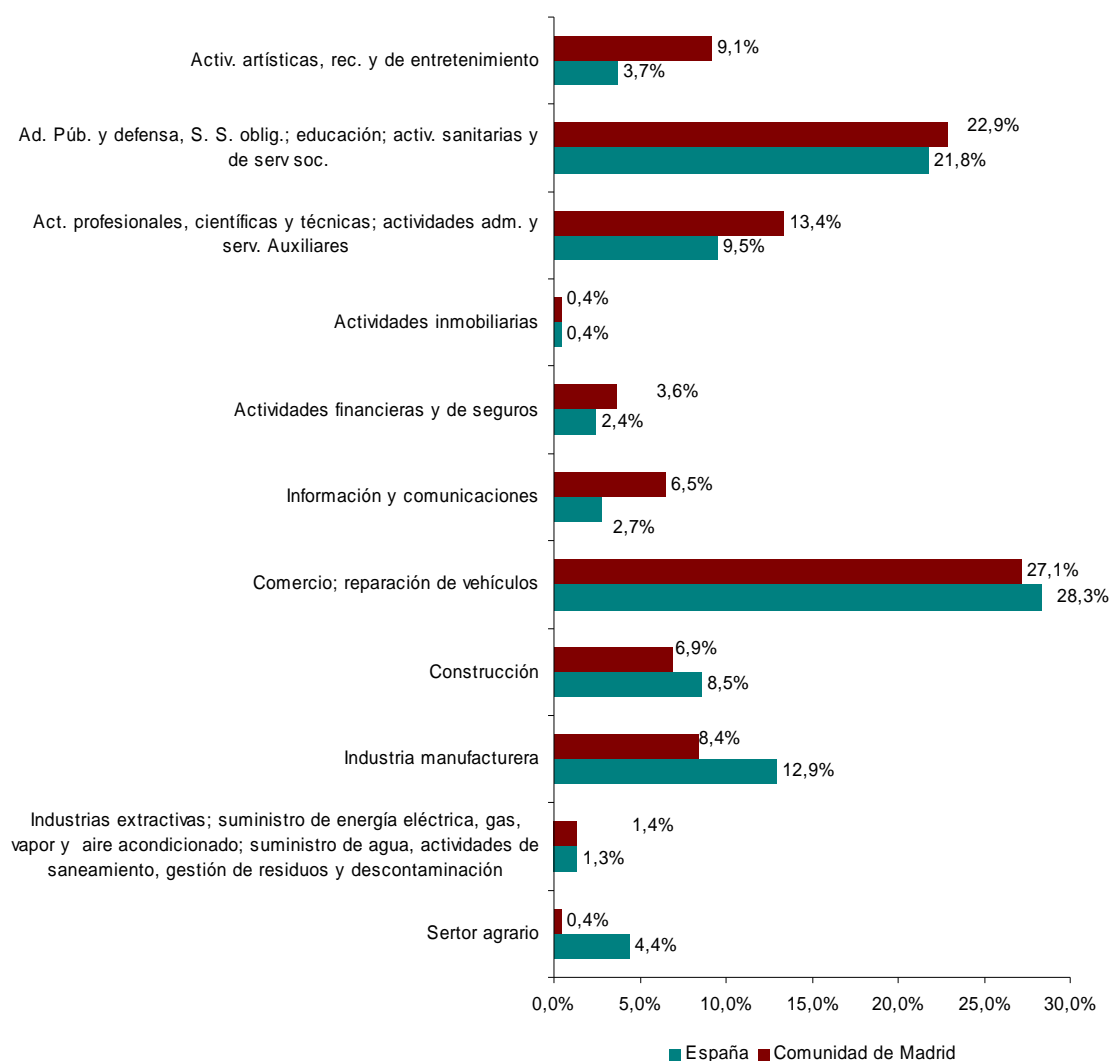
**Gráfico 2.4.3.6. Distribución de los ocupados en la Comunidad de Madrid y en España.**



Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IVT 2010

Respecto a la distribución de los ocupados por rama de actividad, en la Comunidad de Madrid destaca la Administración Pública, las actividades financieras y de seguros, las actividades artísticas y de entretenimiento y las actividades de información y comunicaciones.



**Gráfico 2.4.3.7. Distribución de los ocupados en la Comunidad de Madrid y en España, por rama de actividad**

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística (INE). IVT 2010

La Comunidad de Madrid es la segunda Comunidad Autónoma con mayor número de empresas exportadoras, seguida de Cataluña. Como puede verse en la siguiente tabla, las provincias con empresas exportadoras españolas se encuentran principalmente en zonas marítimas o transfronterizas, salvo la Comunidad de Madrid. Las zonas costeras son más activas en comercio exterior.

**Tabla 2.4.3.1. Numero de empresas exportadoras por provincia.2010**

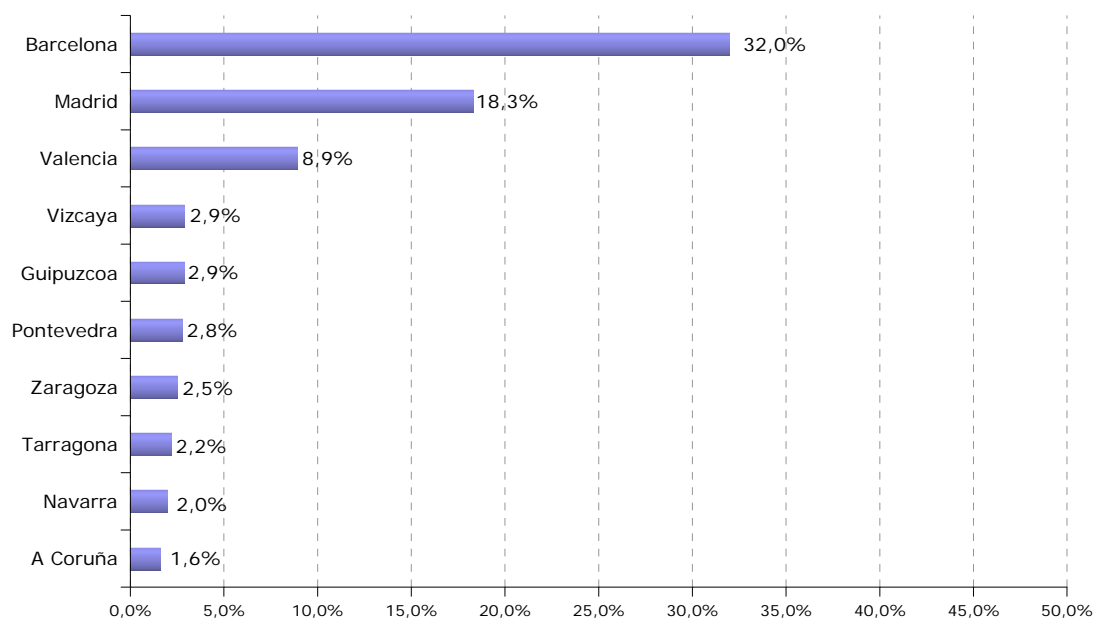
Provincia	Número de empresas exportadoras
Barcelona	31.482
<b>Madrid</b>	<b>17.964</b>
Valencia	8.749
Pontevedra	2.714
Vizcaya	2.843
Navarra	1.923
Zaragoza	2.428
A Coruña	1.580
Tarragona	2.167
Guipuzcoa	2.809
Total Nacional	98.314

(\*) Enero- octubre 2010

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior. ICEX.

La Comunidad de Madrid, representa el 18,3% de las empresas exportadoras, mientras que Barcelona el 32,0%, ambas zonas geográficas suponen más de la mitad de las exportaciones del total nacional (52,5%).

**Gráfico 2.4.3.8. Distribución porcentual de empresas exportadoras**



(\*) Enero- octubre 2010

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Español de Comercio Exterior. ICEX.

Destaca frente a otras comunidades por la actividad logística y distribuidora de mercancías. Así mismo, en muchas ocasiones se constituye como centro neurálgico de toma de decisiones.

*“fabrica pocos productos pero distribuye muchos, hay mucho consumo y mucha distribución de mercancía. Por lo que priman la gestión de almacenes, gestión de mercancías de origen internacional. No obstante dado el consumo de mercancías siempre va a ser necesario el transporte internacional tanto para exportar como importar. (Asociación empresarial)”*

*El comercio exterior en la comunidad de Madrid esta creciendo en servicios (Ingeniera, Servicios Tecnológicos,..).*

Destaca también frente a otras comunidades el crecimiento de exportación de servicios, especialmente los relacionados con las nuevas tecnologías.

Al igual que sucede con el número de empresas exportadoras, la Comunidad de Madrid, es la segunda Comunidad Autónoma que registra mayor representación en términos de mercancías, por detrás de Cataluña, que supone más de una cuarta parte de las exportaciones e importaciones.

**Tabla 2.4.3.2. Desglose por CC.AA. del comercio exterior de mercancías. 2010**

COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS. DESGLOSE POR CC.AA. Periodo: Julio 2010								
	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			SALDO	
	Mill. €	% total	% 10/09	Mill. €	% total	% 10/09	Mill. €	% 10/09
<b>TOTAL</b>	<b>16.378,8</b>	<b>100,0</b>	<b>13,2</b>	<b>20.666,4</b>	<b>100,0</b>	<b>16,7</b>	<b>-4.287,6</b>	<b>32,7</b>
ANDALUCÍA	1.479,3	9,0	45,0	2.348,6	11,4	53,5	-869,3	70,6
ARAGÓN	724,7	4,4	15,4	621,9	3,0	13,9	102,9	25,0
ASTURIAS	342,2	2,1	57,1	357,4	1,7	41,0	-15,1	-57,5
BALEARES	56,6	0,3	-39,4	95,0	0,5	9,4	-38,4	-686,3
COMUNIDAD VALENCIANA	1.622,6	9,9	13,6	1.633,3	7,9	10,5	-10,8	-78,6
CANARIAS	148,2	0,9	36,6	275,8	1,3	-19,8	-127,6	-45,8
CANTABRIA	210,0	1,3	20,0	180,3	0,9	34,5	29,7	-27,6
CASTILLA-LA MANCHA	308,5	1,9	24,4	443,0	2,1	8,8	-134,5	-15,4
CASTILLA Y LEÓN	905,3	5,5	-4,1	728,9	3,5	14,2	176,4	-42,3
<b>CATALUÑA</b>	<b>4.455,3</b>	<b>27,2</b>	<b>10,5</b>	<b>5.855,7</b>	<b>28,3</b>	<b>14,3</b>	<b>-1.400,4</b>	<b>28,6</b>
CEUTA	0,1	0,0	400,0	36,4	0,2	77,8	-36,3	77,7
EXTREMADURA	145,8	0,9	25,4	95,7	0,5	5,5	50,1	96,0
GALICIA	1.194,4	7,3	-20,7	1.301,1	6,3	8,3	-106,7	-134,9
<b>MADRID</b>	<b>2.071,2</b>	<b>12,6</b>	<b>16,6</b>	<b>4.160,2</b>	<b>20,1</b>	<b>7,1</b>	<b>-2.089,0</b>	<b>-0,9</b>
MELILLA	0,7	0,0	49,0	12,1	0,1	-14,5	-11,4	-16,8
MURCIA	450,5	2,8	16,2	723,9	3,5	34,9	-273,4	83,6
NAVARRA	550,9	3,4	59,8	402,5	1,9	58,4	148,4	63,7
PAÍS VASCO	1.563,5	9,5	20,3	1.178,3	5,7	21,7	385,3	16,1
LA RIOJA	116,0	0,7	4,5	86,3	0,4	19,5	29,7	-23,3
SIN DETERMINAR	33,0	0,2	-6,3	130,2	0,6	3,8	-97,2	7,7

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio Exterior, con datos del Departamento de Aduanas ell.EE. de la Agencia Tributaria

En relación al destino de las exportaciones o la procedencia de las importaciones, no se encuentran diferencias significativas en función de la Comunidad Autónoma, puesto que todas las Comunidades siguen la misma tendencia. Las principales áreas económicas de origen y destino son similares.

**Tabla 2.4.3.3. Comercio Exterior por Comunidades Autónomas según Áreas Económicas. 2008. Miles de Euros.**

Importaciones	Unión Europea (UE 15)	OCDE	Unión Europea (UE 27)	OPEP	América Latina	Magreb	PARI	TOTAL	% sobre el total
Total	147.690,58	187.162,41	157.020,90	28.029,21	15.427,70	13.108,73	5.094,93	553.534,45	
Andalucía	7.109,83	9.151,18	7.358,43	11.280,79	2.252,20	3.987,20	110,50	41.250,12	7,5%
Aragón	5.326,05	6.670,87	6.170,06	132,56	71,34	198,96	95,32	18.665,16	3,4%
Asturias	1.351,90	2.649,67	1.660,02	107,34	807,43	32,10	28,59	6.637,04	1,2%
Baleares	693,43	1.205,22	716,26	178,86	40,80	22,13	19,31	2.876,00	0,5%
Canarias	1.911,92	2.570,41	1.976,74	300,43	553,74	26,92	51,44	7.391,59	1,3%
Cantabria	1.651,65	2.078,28	1.751,38	49,38	131,23	11,21	9,43	5.682,56	1,0%
Castilla-La Mancha	5.153,77	5.801,47	5.558,06	28,87	62,88	22,60	131,32	16.758,96	3,0%
Castilla y León	7.401,58	7.953,71	7.812,21	36,33	179,72	71,31	47,90	23.502,76	4,2%
Cataluña	42.397,99	54.151,07	45.167,81	5.693,37	3.417,56	3.665,56	2.222,23	156.715,59	28,3%
C. Valenciana	10.940,69	14.021,44	11.731,72	1.995,55	1.054,22	1.149,10	572,34	41.465,05	7,5%
Extremadura	1.154,99	1.216,94	1.185,70	28,35	26,86	14,19	8,40	3.635,43	0,7%
Galicia	8.017,39	10.014,23	8.413,36	1.567,46	1.862,01	1.442,21	52,31	31.368,96	5,7%
La Rioja	623,63	665,50	642,54	18,72	58,68	22,82	4,52	2.036,41	0,4%
<b>Comunidad de Madrid</b>	<b>39.201,28</b>	<b>50.101,78</b>	<b>41.027,43</b>	<b>1.059,37</b>	<b>1.591,09</b>	<b>604,10</b>	<b>1.303,68</b>	<b>134.888,73</b>	<b>24,4%</b>
R. Murcia	1.989,75	3.564,06	2.099,75	3.624,04	1.564,57	1.221,62	61,93	14.125,72	2,6%
Navarra	3.433,99	4.020,21	3.790,73	10,04	138,38	88,72	57,90	11.539,97	2,1%
País Vasco	9.126,89	10.988,40	9.747,41	1.900,49	1.526,24	154,65	269,24	33.713,31	6,1%
Ceuta y Melilla	202,13	259,73	209,54	7,51	16,87	5,72	9,42	710,90	0,1%
Desconocida	1,76	78,25	1,76	9,77	71,91	367,62	39,14	570,21	0,1%
Exportaciones	Unión Europea (UE 15)	OCDE	Unión Europea (UE 27)	OPEP	América Latina	Magreb	PARI	TOTAL	% sobre el total
Total	120.073,76	146.245,94	128.597,85	6.644,49	9.384,12	6.766,05	1.799,40	419.511,61	
Andalucía	9.619,31	12.092,95	10.197,07	605,04	1.133,25	913,67	159,59	34.720,89	8,3%
Aragón	6.154,55	7.103,39	6.606,75	276,47	203,45	196,53	68,50	20.609,63	4,9%
Asturias	2.247,90	2.609,84	2.313,85	162,09	205,53	67,82	12,94	7.619,98	1,8%
Baleares	269,81	472,21	280,30	16,14	122,16	9,59	8,39	1.178,60	0,3%
Canarias	386,12	448,44	397,70	27,38	68,10	178,05	8,19	1.513,98	0,4%
Cantabria	1.571,46	1.975,80	1.681,97	67,06	169,53	61,72	23,81	5.551,35	1,3%
Castilla-La Mancha	2.419,84	2.733,31	2.563,00	75,07	85,61	89,02	18,86	7.984,71	1,9%
Castilla y León	7.520,36	8.509,04	8.139,29	135,33	289,74	127,98	38,87	24.760,62	5,9%
Cataluña	32.864,13	40.119,38	35.500,59	1.681,69	2.661,06	1.393,33	594,76	114.814,92	27,4%
C. Valenciana	11.889,71	14.339,74	13.118,51	867,57	854,69	656,38	182,77	41.909,36	10,0%
Extremadura	1.071,00	1.134,32	1.101,57	21,61	28,97	24,97	0,75	3.383,17	0,8%
Galicia	11.405,71	13.263,96	11.945,65	452,04	624,86	799,16	91,49	38.582,88	9,2%
La Rioja	886,23	1.050,02	949,95	77,10	45,04	81,73	3,23	3.093,30	0,7%
<b>Comunidad de Madrid</b>	<b>12.337,34</b>	<b>15.576,44</b>	<b>12.871,52</b>	<b>924,41</b>	<b>1.125,15</b>	<b>798,21</b>	<b>242,12</b>	<b>43.875,19</b>	<b>10,5%</b>
R. Murcia	2.891,13	3.535,45	3.119,12	178,14	150,73	195,25	121,07	10.190,89	2,4%
Navarra	4.020,05	5.294,52	4.293,09	209,19	300,84	232,67	58,09	14.408,44	3,4%
País Vasco	12.516,93	15.963,47	13.515,71	855,88	1.307,20	746,41	164,75	45.070,35	10,7%
Ceuta y Melilla	0,93	3,74	0,93	5,90	2,23	55,84	0,00	69,57	0,0%
Desconocida	1,24	19,93	1,28	6,39	5,98	137,73	1,23		100,0%

Fuentes: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, Agencia Tributaria, Consejo Superior de Cámaras de Comercio. 2008

## 2.5. Conclusiones

### Ámbito internacional

En los últimos tiempos el comercio exterior se ha visto envuelto en un **proceso de globalización que ha generado un importante cambio competitivo**. Los cambios más significativos son los siguientes:

- Un **recorte** significativo de las **barreras comerciales** junto con **políticas liberalizadoras**.
- Una fuerte **reducción de los costes logísticos, de comunicación y de transferencia del conocimiento**.
- La aparición de **nuevas economías emergentes**.
- La **explosión del comercio mundial y de los flujos financieros**.

Estos cambios implican nuevas necesidades relacionadas con la **logística internacional, legislación internacional, el desarrollo de la formación de proyectos de comercio exterior, conocimiento de procesos aduaneros, el comercio electrónico, técnicas de negociación**, etc.

Las variaciones comerciales del año 2009 han sido negativas debido a la crisis económica que se ha visto afecta a nivel mundial. Aunque en los próximos años cabe esperar según el Banco Mundial, que la economía experimente un crecimiento de las interacciones y una nueva intensificación de dicho proceso de globalización, basado fundamentalmente en un refuerzo de las economías emergentes, una mejora de la productividad y una ampliación y difusión de las tecnologías.

En los últimos años, las regiones **de Europa y Asia han visto aumentar progresivamente el peso de las exportaciones de mercancías a nivel mundial, mientras que America del Sur y Central, America de Norte y África, han visto descender el peso de las exportaciones** a lo largo de los últimos 30 años. El crecimiento del comercio internacional ha sido especialmente relevante en Asia.

**Estados Unidos, Reino Unido y Alemania son los 3 primeros exportadores e importadores a nivel mundial de servicios**, actividad que genera mayor valor añadido.

**A nivel mundial, las exportaciones de productos que han sufrido una variación más negativa son: especialmente acentuada en los combustibles** (la variación porcentual fue de -37 puntos porcentuales), **hierro y acero** (-45 puntos porcentuales) y **productos de la industria del automóvil** (-32 puntos porcentuales). En relación a los servicios, las variaciones negativas han sido mayores en el transporte, (la variación porcentual del año 2009 respecto del año anterior es de -23 puntos).

Los flujos comerciales se caracterizan cada vez más por la comercialización de los flujos de capital, como la Inversión Directa Extranjera (IED). Las relaciones de negocios que hoy en día se extienden van mucho más allá del intercambio de bienes y servicios: **las fusiones de empresas, las adquisiciones de acciones, las alianzas, Joint ventures, los acuerdos de licencias, la cooperación y otras formas de negocio, son las estrategias económicas alternativas**.

A nivel mundial **los flujos de IED están muy concentrados en las economías muy desarrolladas. Un tercio de los flujos de EU-27 están dominados por Estados Unidos**.

## Ámbito europeo

**El libre comercio y la libre circulación de bienes y servicios**, se produce a partir del año 1993, cuando se eliminan las barreras técnicas, normativas, jurídicas y burocráticas que obstaculizaban el libre comercio.

La reducción de las barreras comerciales y la expansión del comercio internacional son dos logros a partir del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio, potenciando la unión aduanera.

**El sector servicios** se ha abierto más lentamente que los mercados de bienes, aunque en el 2006 se aprobó la norma **2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 22 de diciembre, relativa a los servicios en el mercado interior** que permite a las empresas ofrecer toda una serie de servicios transfronterizos. A partir de la entrada en vigor de esta normativa se ha producido una rápida expansión del comercio de servicios en Europa.

Al mismo tiempo también se **han liberalizado los servicios financieros y se han reducido los gastos y comisiones bancarias en pagos transfronterizos**.

La competitividad de las empresas europeas se fundamentan en una serie de políticas europeas: mercados competitivos, apertura económica, justicia social. La Unión Europea se constituye como:

- **El primer exportador mundial de mercancías** (en el año 2009 y según datos de la Organización Mundial del Comercio la Unión Europea supone el 41,1% del peso mundial de las exportaciones y el 41,5% de las importaciones de mercancías).
- **El primer exportador de servicios.**
- **El primer proveedor de inversión extranjera** (supone el 46% de las inversiones directas mundiales).
- **El segundo receptor de inversiones después de los Estados Unidos.**

**España se encuentra la sexta potencia Europa en términos de exportaciones y la séptima en importaciones.**

**Alemania, Francia y Reino Unido** son los países que mayor volumen de facturación tienen en términos de importación y exportación de bienes.

**Las exportaciones de maquinaria y equipos del transporte, suponen en la UE-27 más del 40,0% de las exportaciones**, este porcentaje es especialmente relevante en Hungría, República Checa, Polonia y

Rumanía (situándose por encima de la media Europea). Al mismo tiempo **destaca el 30,4% de las exportaciones de productos químicos en Bélgica y la exportación de otros productos manufacturados en Portugal**.

**España se sitúa por encima de la media EU-27 en exportación de productos relacionados con la alimentación, bebidas y tabaco.**

**Los combustibles minerales y lubricantes representaron 24,2% de las importaciones de la UE-27**, que revela la dependencia de la UE de las importaciones relacionadas con la energía. Por último destacar que España importa productos químicos en mayor medida que la media EU-27.

**En el sector servicios destacan principalmente otros servicios empresariales, transporte y viajes.**

**En relación a las salidas de flujos de inversión Directa, destacan Alemania, Francia, e Italia, mientras que en las entradas destacan Francia, Reino Unido, Bélgica y Alemania.**

## Ámbito nacional

La balanza comercial española ha sufrido en el periodo 2007-2009 un retroceso importante derivado de la crisis económica. Esta variación negativa se ha producido tanto en el ámbito de las importaciones como de las exportaciones de bienes y de servicios, aunque en este último el impacto ha sido menor.

El sector de actividad industrial es el que mayores importaciones y exportaciones soporta, ocupando la mayor parte de la distribución comercial (72,0% de las importaciones y 67,7% de las exportaciones), seguido de los bienes de consumo (16,7% de las importaciones y 16,2% de las exportaciones).

Los principales sectores importados y exportados en España, por capítulo arancelario se distribuyen de la siguiente manera:

### Sectores exportados

1. Automóviles
2. Equipos y componentes y accesorios de automóviles
3. Farmoquímica

### Sectores importados

1. Combustibles y lubricantes
2. Equipos y componentes y accesorios de automóviles
3. Automóviles

**España se encuentra entre los siete primeros exportadores y entre los nueve principales importadores de servicios comerciales.**

**Las empresas españolas dirigen principalmente sus exportaciones e importaciones hacia países europeos** y al mismo tiempo, países como **Estados Unidos y China**, socios comerciales. El conjunto de estos países conforman la mayoría de las exportaciones e importaciones (66,9% y 61,8%, respectivamente).

**Un 3,2% de las empresas españolas son exportadoras de productos. Un 36,4% de las empresas exportadoras lo hacen de manera regular.**

**En el año 2009, esta cifra ascendió a 108.303 empresas exportadoras, lo que supone un 3,2% de empresas exportadoras sobre el total de las empresas.** Progresivamente el número de empresas exportadoras en España ha ido aumentando a partir del año 2000.

Es importante destacar que el número de empresas exportadoras regulares (aquellas que han exportado durante los últimos 4 años) representan un 36,4% del total, ascendiendo a 39.377 empresas del 2009.

Cada vez son más las empresas españolas que consolidan su actividad internacional, hay que indicar que las ventas exteriores españolas se concentran en pocas empresas. En este sentido, en el ejercicio de 2009, las 25 principales empresas exportadoras respondían de un 23,1% de las ventas exteriores totales de España y las 500 mayores exportadoras, de más de la mitad (56,1%) del volumen total anual de exportaciones. Además en el caso de las exportadoras regulares, el peso de las empresas de gran dimensión es superior al registrado en el conjunto de las empresas exportadoras.

Si tenemos en cuenta el número de empresas exportadoras, **aquellas cuya facturación exterior no supera los 25.000 euros anuales, representan** (según datos de 2009) **en torno al 62,7% del total de empresas exportadoras.** Respecto a las ventas exteriores un 71% de este total se sitúan por debajo de los 5.000 euros.

**Los principales socios comerciales de España son los países de la UE-27, donde se concentra un 69,3% de las exportaciones totales y un 58,3% de las importaciones, seguidos de Asia y África** (en los que se concentran el 6,8% y el 5,8% de las exportaciones y el 17,4% y 8,0% de las importaciones respectivamente), desbancando a América Latina y América del Norte en el puesto que tradicionalmente venían ocupando estos territorios como principales socios comerciales de España fuera de la UE.

**Las cuotas de exportación e importación españolas de bienes sobre la cifra mundial (exportaciones españolas/exportaciones mundiales) ascienden al 1,7% y 2,4% respectivamente. Las cuotas de exportación e importación españolas de servicios sobre la cifra mundial se sitúan en 3,8% y 3,0%.**

La IED supone una considerable fuente de riqueza directa para el país que la recibe no solamente debido a la compra de activos locales y la generación de puestos de trabajo, sino que sus implicaciones van mucho más allá, ya que provoca la puesta en funcionamiento de nuevos procesos tecnológicos, organizativos o productivos hasta ese momento inexistentes en el país destino de la inversión.

**España es uno de los países más activos en el comercio de mercancías y de servicios.**

- **Es el 17º exportador y 12º importador mundial de mercancías.**
- **Es el 7º exportador y 9º importador mundial de servicios.**

Además, los beneficios de las empresas extranjeras acaban por transmitirse al tejido industrial local, y en ocasiones dan origen al desarrollo de clusters. **En España, durante el año 2009 hubo 11.204 empresas extranjeras establecidas que emplean a 1.456.483 personas, un 7,3% del total del empleo nacional** y el stock total de IED instalada es de 465.500 millones de euros.

**Según la OCDE, España fue el país 16º que más IED recibió en 2009, con 15.000 millones de dólares, registrando una caída del 79% respecto al año anterior, la segunda más alta de la OCDE.**

**El empleo en el sector de comercio exterior en España se compone principalmente de trabajadores en exportación de bienes (65,1%),** aunque esta cifra va disminuyendo paulatinamente en detrimento del sector servicios (34,9%). Una de las principales razones reside en la apuesta por sectores que generen mayor valor añadido; esta es la tendencia actual hacia la que se dirige el comercio exterior en España.

### **Modelos y estructuras organizativas tipo**

Las empresas de comercio exterior, son fundamentalmente empresas grandes y disponen de una estructura dirigida al comercio exterior encabezada por un director de comercio internacional a través del cual se extiende toda una estructura de tipo administrativo u operativo que apoya en todo lo necesario al departamento de exportación. En las pequeñas y medianas empresas no existe un departamento de comercio exterior; normalmente reciclan a sus propios recursos humanos para realizar estas labores.



## Recursos humanos

Las empresas internacionalizadas, principalmente las grandes, **presentan una gestión de recursos humanos de “mayor calidad”** en función de una serie de medidas como:

- La existencia **de formación para el empleo** a sus trabajadores.
- Se inculca una **mentalidad global**.
- Se les **hace más receptivos al cambio**, más abiertos a otras culturas y filosofías.
- Se les incita a ser más **participativos y creativos**

## Sistemas de gestión de calidad y medioambiental

Los países que pretendan exportar un producto o servicio tienen que cumplir con las normas de calidad, seguridad, salud y medioambiente internacionales para poder comercializar con éxito. La disminución de las medidas arancelarias para facilitar la comercialización de bienes y servicios, trajo consigo aparejado otras regulaciones técnicas, sanitarias y fitosanitarias tales como **ISO 9001 para la gestión de la calidad o ISO 22000** para la gestión de la seguridad alimentaria.

Con relación a la gestión ambiental la **norma ISO 14001** es la norma más utilizada para la gestión ambiental. Es el proceso de verificación sistemático y documentado para obtener y evaluar objetivamente evidencias para determinar si el sistema de gestión medioambiental de una organización se ajusta a los criterios del sistema de gestión medioambiental marcados por la organización.

## Situación de la economía y el empleo en la Comunidad de Madrid

El sector servicios en la Comunidad de Madrid representa el **78,9% del PIB**, de esta forma se comprende que el **83,5% de las personas ocupadas se encuentren empleadas en el sector servicios**: siendo la rama de actividad de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas, transporte y almacenamiento y hostelería la que aglutina un mayor número de empleos (supone el 26,2% de los empleos).

En términos de empleo y personas ocupadas en la industria según CNAE-2009, las actividades que representan en la Comunidad de Madrid, el mayor número de personas ocupadas son:

- La metalurgia y la fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
- Madera y corcho, papel y artes gráficas
- Industrias manufactureras diversas
- Reparación e instalación de maquinaria y equipo
- Material de transporte
- La industria química y farmacéutica

El número de personas ocupadas en comercio exterior, se incrementa cada vez más. **En el año 2000 existían en España 182.992 ocupados en exportaciones de bienes y servicios, mientras que en el año 2009 esta cifra ascendía a 246.364** (63,372 empleos más). 160.304 personas se encuentran empleadas en las exportaciones de bienes, mientras que 86.060 en exportaciones de servicios.

**El 81,6% de las exportaciones de productos que se realizan en la Comunidad de Madrid lo configuran las materias primas, productos industriales y bienes de equipo, y un 14,1% de las exportaciones son de bienes de consumo. En el caso de las importaciones el 74,0% son de materias primas, productos industriales y bienes de equipo, y un 19,3% es de bienes de consumo.**

**Si se desglosa por actividad, el 64,2% de las importaciones realizadas en la Comunidad de Madrid lo conforman los productos de máquinas y aparatos de material eléctrico, grabadoras o reproductoras de imagen y sonido (30,3%), material de transporte (17,5%), así como los productos de las industrias químicas y derivados.** Mientras que las importaciones de estos productos a nivel nacional suponen el 42,4%. Es destacable que el 20,9% de las importaciones a nivel nacional se conforma de productos minerales, mientras que esta cifra en el ámbito de la Comunidad de Madrid, desciende al 5,6%.

En relación a las exportaciones, se advierte que **la mayoría de los productos exportados en la Comunidad de Madrid (el 69,7%) lo configuran los productos de las industrias químicas y derivados (21,6%), productos de máquinas y aparatos de material eléctrico, grabadoras o reproductoras de imagen y sonido (19,4%), material de transporte (16,5%) así como los productos minerales (12,2%).** Mientras tanto a nivel nacional la exportación de estos productos supone el 52,8%.

**El 85,9% de las expediciones procedentes de la Comunidad de Madrid, se realizan hacia Francia (23,4%), Portugal (22,7%), Alemania (17,7%), Italia (11,7%) y Reino Unido (10,4%).** Así mismo, Alemania, Francia y China los principales países importadores.

**El 18,3% de las empresas exportadoras nacionales se encuentran ubicadas en la Comunidad de Madrid.**

En la Comunidad de Madrid existen **17.964 empresas exportadoras** (enero-octubre 2010), lo que representa el 18,3% de las empresas exportadoras de productos a nivel nacional. Esta cifra ha ido descendiendo desde el 2005.

**En el año 2010 en la Comunidad de Madrid, existieron un total de 5.674 empresas exportadoras regulares de productos, suponiendo el 14,9% de las empresas exportadoras regulares a nivel nacional.** Cataluña es la Comunidad Autónoma que dispone de mayor número de empresas a nivel nacional, 13.818, disponiendo del 34,9% de las empresas exportadoras. La Comunidad de Madrid es la segunda comunidad que dispone de más empresas exportadoras.

Los sectores con mayor actividad y al mismo tiempo con mayor facturación, **en términos de exportaciones, son material de transporte, industria química, el material eléctrico y electrónico, así como energía y agua,** ambas actividades suman el 65,8% de las exportaciones en la Comunidad de Madrid. Entre los sectores con menor actividad, se encuentran actividades como minería no energética, estructuras metálicas, agricultura y pesca, industria no metálica y artículos metálicos.

**La Comunidad de Madrid es la segunda Comunidad Autónoma con mayor número de empresas exportadoras, seguida de Cataluña.**

### 3. PROCESOS PRODUCTIVOS

#### Índice

En el siguiente capítulo se analizan los **procesos productivos en el comercio exterior** describiendo primeramente un esquema general, pasando posteriormente a realizar una descripción más detallada de los procesos por subactividad.

Al mismo tiempo en este capítulo se describen los flujos de entrada y salida de la actividad del comercio exterior, para describir posteriormente la tecnología, los factores críticos de productividad, los cambios en los procesos productivos así como las tendencias y condicionantes del sector.

- 3.1. Fases de la actividad productiva
- 3.2. Análisis funcional de la actividad productiva: procesos de trabajo
- 3.3. Flujos de entrada y salida
- 3.4. Tecnología I+D+i, nuevas herramientas y equipos, incorporaciones y soluciones tecnológicas
- 3.5. Factores críticos de competitividad
- 3.6. Cambios previsibles en los procesos productivos/prestación de servicios
- 3.7. Tendencias e identificación de condicionantes para la evolución del sector
- 3.8. Principales características de la actividad productiva de las empresas del sector en la Comunidad de Madrid
- 3.9. Conclusiones

### 3.1. Fases de la actividad productiva

#### Conceptos

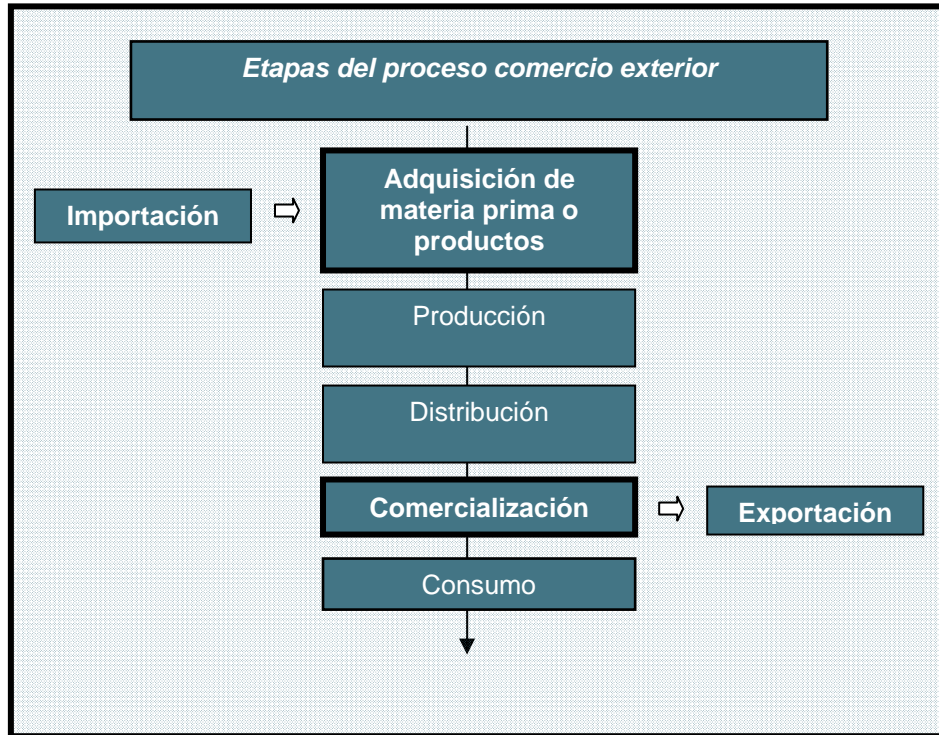
**Internacionalización:** según las Organización Mundial del Comercio y los reglamentos jurídicos internacionales **“Se configura como proceso por el cual una compañía termina en un corto plazo de tiempo posicionándose en otro mercado”** *“pero posicionarse no significa vender o comprar, sino tener en cuenta que ese mercado en los próximos años es un mercado que va a explotar, que va a desarrollar esa compañía, pero estando presente desde ese mismo mercado, que va a desarrollarse y no necesariamente suministrando servicios o mercancías tangible desde las plantas de producciones o sometidos al producto o servicio que tiene generada esa compañía.”* (Entrevista en profundidad: organismo público)

**Comercio exterior:** Intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de finales o materias primas o productos agrícolas.

*“En el BOE de 1 de enero en la incorporación de España en la Unión Europea de 1993 y el código de comercio dice que comercio exterior es toda operación de compra-venta, en el cual hay un movimiento de mercancía o capital que tiene la contraprestación dineraria en divisa o no dineraria trabajada en una divisa operativa llamada de compensaciones que se desarrolla entre dos territorios aduaneros distintos. Cuando una empresa española quiere vender sus productos en un mercado que no es el comunitario (terceros países). Trata de aduanas.”* (Entrevista en profundidad: organismo público)

Las **actividades económicas** tienen como finalidad, la obtención de bienes o servicios para intercambiar en el mercado nacional y/o internacional y obtener ganancias que permitan satisfacer las necesidades individuales y colectivas. La actividad económica, conlleva por tanto una serie de etapas del proceso:

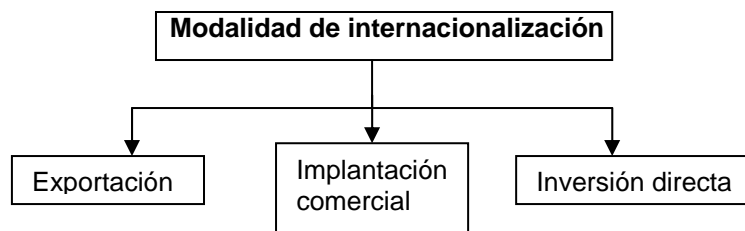
**Esquema 3.1.1. Etapas generales del proceso de comercio exterior de bienes y servicios**



Para realizar la etapa de comercialización, existen diferentes formas de acceso a los mercados internacionales:

1. **Exportación/importación:** venta/compra de productos y servicios de un país al extranjero.
2. **Implantación comercial:** disponer de infraestructuras en el lugar de destino de los productos o servicios: almacenes logísticos, tiendas, etc.
3. **Inversión directa:** obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país.

Estas tres formas de internacionalización pueden gestionarse de forma independiente, o pueden ser consecutivas una de la otra.

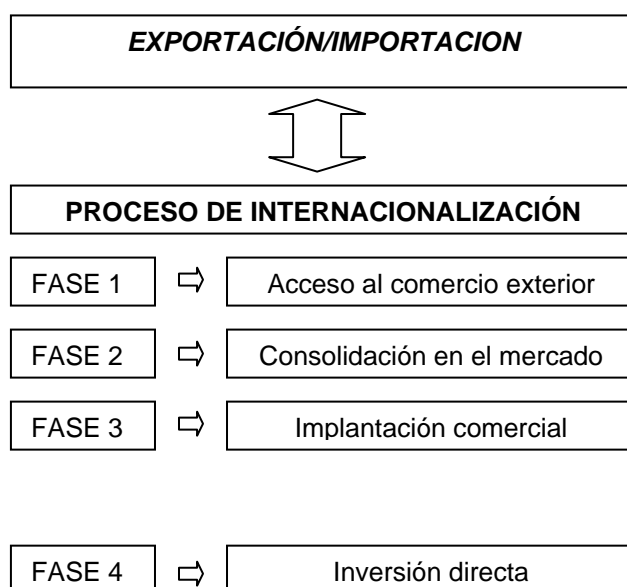


La modalidad de la internacionalización dependerá del tipo de empresa y de la situación en la que se encuentra:

- Empresas que **nunca han tenido contacto en el mercado exterior**
- Empresas que comercializan de **forma ocasional**
- Empresas que comercializan de **forma regular** y que quieren abrirse a nuevos mercados o aprovechar mejor las oportunidades que existen.
- Empresas que además de comercializar realizan una **Implantación comercial**, para realizar un seguimiento de los bienes y servicios.

En el siguiente esquema se muestra de forma general, los pasos más teóricos a llevar a cabo en una empresa que desea internacionalizarse y que nunca ha accedido a los mercados internacionales.

### Esquema 3.1.2. Pasos a seguidos por las empresas que desean internacionalizarse



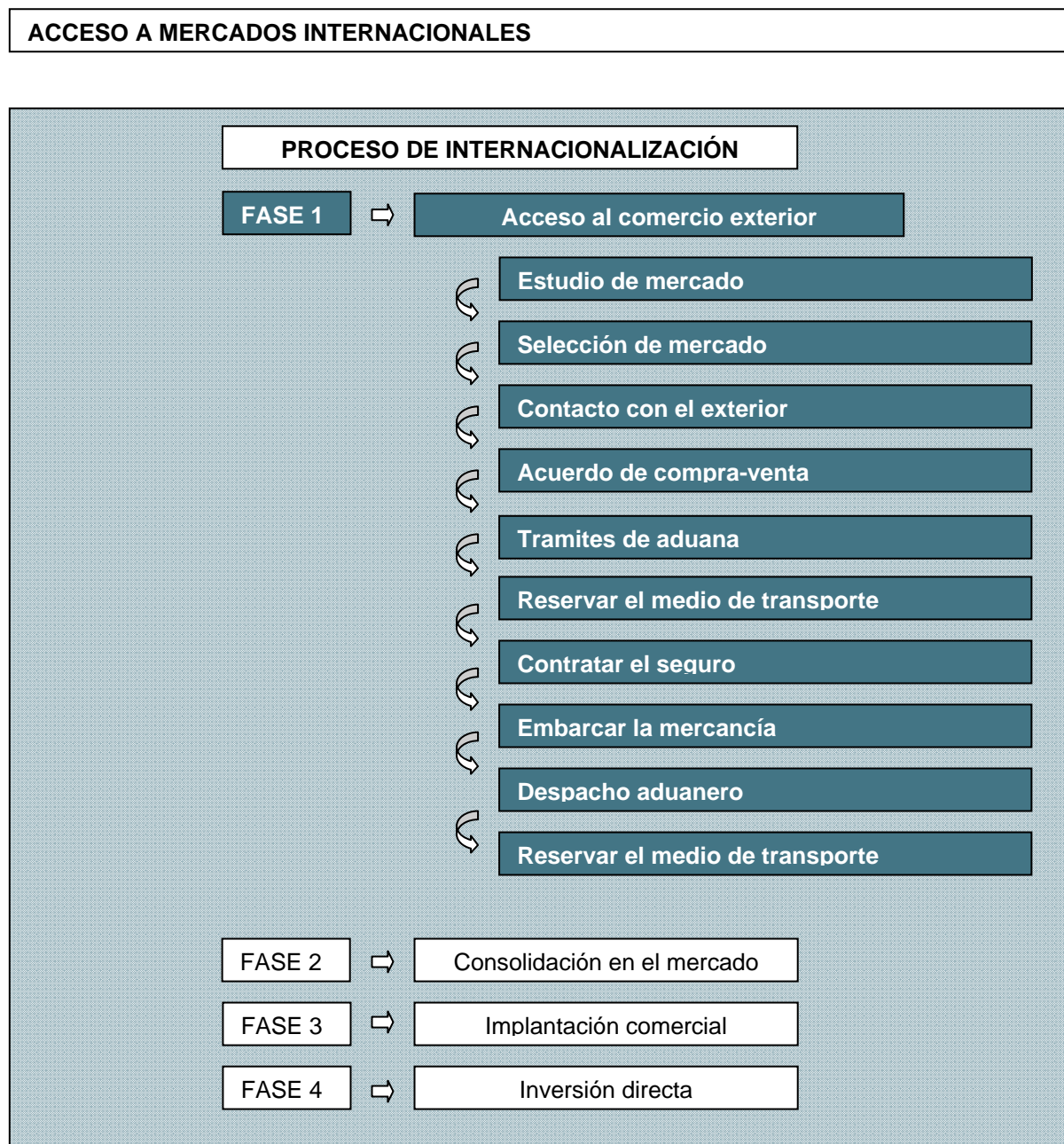
**Este esquema es válido tanto para bienes como para servicios**, aunque dependiendo del tipo de empresa (grande-pequeña, productos-servicios, etc.), de sus necesidades y sus objetivos se realizará un tipo de proceso diferente. Es decir existen diversas formas de comercializar un producto al exterior y una misma empresa puede seguir diferentes estrategias en función de las características de los mercados. Estas fases pueden realizarse de forma consecutiva, o de forma independiente.

Por tanto las empresas siguen diferentes estrategias para comercializar los bienes o servicios con el exterior, sin seguir necesariamente unas secuencias establecidas. En general el proceso de internacionalización comienza con la venta directa a mercados más próximos, tanto cultural como geográfica, para posteriormente ir ampliando mercados y realizar alguna inversión directa como consolidación en el mercado exterior y tener un mayor control sobre su comercialización. **Este proceso no es generalizable ni a todos los bienes ni a todos los servicios, especialmente en estos últimos, donde es frecuente la implantación en los mercados exteriores para llevar a cabo directamente el servicio en el lugar de destino.**

Los procesos a seguir en las exportaciones e importaciones son los mismos: **La gestión entre la exportación y la importación es similar y los procesos también:** *“en ambos procesos hay un trabajo de administración, se contrata una empresa que prepara la mercancía, hay un transportista que te aproxima la mercancía a la aduana, una aduana que gestiona un despacho, se prepara la mercancía y se contacta con el transporte internacional, se manda con una aseguradora al mercado de destino, llegamos a otra aduana, hay una descarga, una preparación de la mercancía, un almacenaje, hay que presentar unos documentos y unos papeles para pagar en el despacho aduanero, transporte y recepción de la mercancía, avales de impuestos, etc.”* (Entrevista en profundidad: organismo público,).

### 3.2. Análisis funcional de la actividad productiva: procesos de trabajo

Esquema 3.2.1. La internacionalización de un producto:





## 1. ACCESO AL COMERCIO EXTERIOR:

Para poder ingresar de manera eficiente en el mercado internacional tanto en términos de importación como de exportación es recomendable estar asesorado o ser asistido por expertos en este terreno. En España existen diferentes organismos institucionales con programas destinados a esta primera fase (ICEX, Promomadrid, la Cámara de Comercio).

*“Existen organismos públicos con plataformas espectaculares, fantásticas, para empresas que no han salido al exterior, a través de sus programas, consultas, consejo de cámaras, hay diccionarios cursos, metodologías, programas sistemas independientes, guiados, mixtos con subvención que permite a una empresa conocer que es el comercio exterior. Se parte de empresas que parten de cero y les permite en 6 u 8 meses estar presente en otro mercado. Participar en ferias, encuentros, es un mecanismo que hacemos todos los países de la misma forma”. (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Un paso previo al acceso al comercio exterior consiste en realizar un **diagnóstico de la capacidad exportadora o importadora de la empresa**, así como de los recursos de los que dispone (internos y externos), esto involucra distintos aspectos:

1. Organización de la producción: volúmenes, flexibilidad de procesos
2. Calidad de producto
3. Organización administrativo - comercial

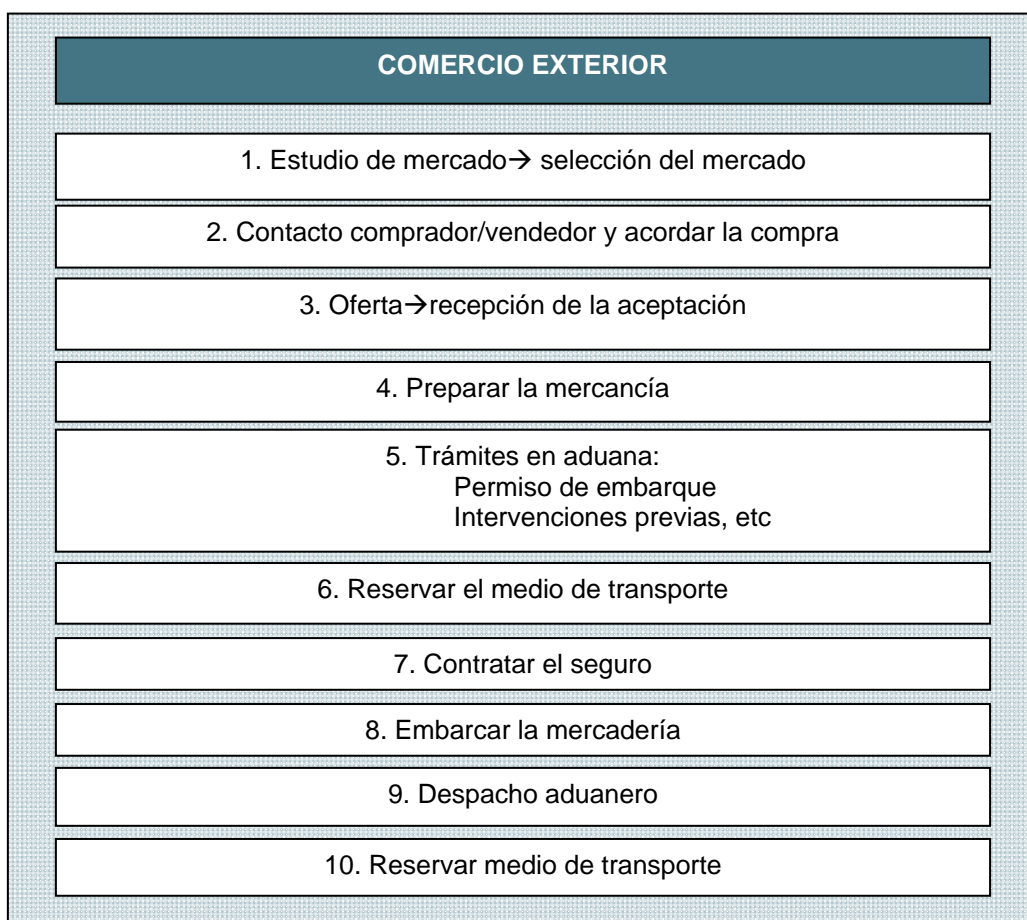
En esta fase los expertos consultados a lo largo del estudio, advierten carencias, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas: relativas a recursos humanos y económicos:

*“Hay mucha empresa que anteriormente no había pensado en los mercados internacionales, y esto se ve cada vez más, esto en el caso de las PYMES nos preocupa porque no tienen la estructura básica ni recursos humanos familiarizados con los mercados internacionales para salir.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

En el **acceso al comercio exterior** se distinguen una serie de pasos que se exponen a continuación:

Algunos expertos consultados indican que antes de la realización de estudios de mercado, es necesario un periodo de **concienciación y sensibilización** de la empresa e inculcar una cultura de comercio internacional, para posteriormente comenzar el acceso a la comercialización internacional.

*“Antes de analizar la estructura de la empresa y las oportunidades o posibilidades de una empresa de exportar-importar, es necesario que la empresa se empiece a plantear o a concienciar que pueden, incluso deben, plantearse la internacionalización como forma de comercializar sus productos. Es la etapa de cambio, concienciación y sensibilización de la dirección de la empresa con lo que implica la internacionalización. No existe además cultura de exportación.”(Grupo de discusión 1)*



### 1. Realizar un estudio de mercado.

En esta primera subfase se trata principalmente de:

- **Examinar los mercados de suministros internacionales y aprovechar las mejores ofertas.** Conocer tendencias de los informes internacionales del sector y de los países destino, conocer las tendencias del mercado, así como la visión española e internacional. Analizar los países productores, países comercializadores, precios, variedad, calidad, etc., en función del bien o servicio que se pretenda comercializar.
- **Evaluar los requisitos que deben cumplirse al realizar una acción comercial de carácter internacional:** normativa, tramites de compra-venta, legislaciones, formas de

distribución del país destino/origen. Se trata por tanto de conocer las operaciones necesarias; estar preparado para cumplir con los trámites y las regulaciones arancelarias y no arancelarias requeridos en el mercado destino; costeo adecuado en los mercados; conocimiento de las políticas hacendarias del mercado destino, y considerar las fluctuaciones o políticas cambiarias nacionales y del país objetivo.

*“Hay que hacer un cambio de moneda. Cuando realizas comercio exterior hay dos variables: precio producto a importar y precio de cambio. Hay que calcular el paso de la moneda euro al destino, si esa moneda se aprecia ya no interesa comprarlo.... Lleva aparejado una complejidad importante de medios de pago de seguros, de tipos de cambio”. (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

- **Analizar los factores de riesgo y costo de la acción comercial:** medio de transporte más adecuado, seguro de viaje, fiscalización de la operación, cobros que se llevan a cabo.

*“Tener conocimiento de finanzas, saber como asegurar el producto o servicio, conocer la logística de exportación e importación, que documentación que canales, quien te va a mover los papeles, cuanto te va a costar.”(Entrevista en profundidad: centro formativo)*

- **Definir el tipo de relación de negocios que se debe establecer con sus proveedores o compradores para satisfacer los objetivos de la oferta.** Previo a que se inicie una transacción de importación o exportación, es recomendable obtener información del mercado de origen o destino del producto y de los potenciales proveedores o compradores.

*“Lo que se requiere es análisis de mercado, conocimiento de qué es lo que requiere el mercado y cómo lo quiere el mercado, la empresa tiene que saber qué y cómo tiene que estar presente en ese mercado. Ver si la empresa tiene potencial, recursos y capacidad para entrar en la fase que el mercado demanda.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

A partir de aquí se elabora un **Plan de Iniciación a la Exportación, en el que deben intervenir principalmente la directiva de la empresa y un consultor o técnico en comercio internacional** *“que contempla soluciones logísticas, selección de mercados objetivos, canales en los que centrar los esfuerzos de producción, que posibilidades tiene el producto en que mercados y como es la forma de acceder a ellos.” (Centro formativo: Universidad Valladolid).*

Como se explica al inicio de este apartado, para la realización de estos pasos, en la Comunidad de Madrid y en España existen organismos públicos y también privados destinados a facilitar este acceso.

**La figura del consultor junto con la de dirección en esta fase son las más importantes.**

## **2. Contactar con el vendedor/comprador, negociar y acordar la compra**

Una vez analizado el mercado y tomada la decisión de importar o exportar un producto, se establece contacto con las empresas del exterior, puede hacerse directamente o aconsejarse por medio de expertos, que asesorarán sobre los derechos de importación o exportación que le corresponde al tipo de mercadería que desea importar o exportar para poder analizar la viabilidad de la operación.

*“Es fundamental determinar cómo se entra a un mercado: con un agente comercial, un distribuidor, una joint venture, franquicia. Es fundamental buscar información, es la clave del proceso de internacionalización. Para ello, es necesario buscar información en el ICEX, Cámaras, embajadas, ferias, foros, etc., así como conocer tipos de contrato, cláusulas, etc.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

*“Ese comprador o vendedor nos ve como una empresa que ubicada en un lugar del mundo, tiene el producto o servicio que la empresa quiere, requiere o necesita.”  
(Entrevista en profundidad: organismo público)*

### 3. Oferta de compra-venta

Una vez se haya determinado la selección del comprador o vendedor, se realiza la oferta de compra o venta de los productos o servicios, y se produce o no la aceptación.

Usualmente, el contrato de compra-venta internacional se instrumenta a través de una “Orden de Compra”, que es la aceptación expresa de la oferta. Antes de esta orden de compra, para verificar la fiabilidad de la negociación se utilizan distintos métodos: *como los preacuerdos o los borradores de los contratos* (Entrevista en profundidad: organismo público)

### 4. Preparar la mercancía

Se puede comprar o vender mercancía como para ocupar un contenedor entero, o si no parte del mismo (las empresas que realizan los fletes internacionales de mercancías, disponen de contenedores para transportar pequeños volúmenes de diferentes compradores o vendedores, esto se define como carga consolidada). Es por ello, que una alternativa para las empresas que se inician en el comercio exterior, es la posibilidad de agruparse con varios empresarios del medio y formar un *pool* de compras y alquilar un contenedor completo. Aunque esta medida ahorra costos, se prolonga en el tiempo.

### 5. Tramites de Aduana

En función del origen o destino de las mercancías, los trámites aduaneros variarán. El exportador extranjero (proveedor) negocia ante su Banco comercial el pago convenido, presentando documentos oficiales que acrediten el embarque de las mercancías (factura, conocimiento de embarque o documento que haga sus veces, póliza de seguro, etc.)

El banco comercial extranjero revisa los documentos y paga al exportador en el período establecido. Estos documentos son enviados al Banco emisor de la carta de crédito u otra forma de pago.

Posterior a realizar el pago de los gravámenes aduaneros y el pago de las tasas de almacenaje, movilización y cualquier otro recargo cuando corresponda, la aduana procede a otorgar el ingreso de las mercancías para su examen físico o documental.

### 6. Contratación del flete

En función del tipo de mercancía, la distancia que debe recorrer, los costos y tiempo estimado, se utiliza un tipo de medio de transporte u otro. Las empresas grandes disponen de sus propios mecanismos para la contratación del flete y los trámites a realizar, pero las PYMES con menos recursos suelen acudir a expertos que les realizan todas las gestiones.

*“Las PYMES sino tienen departamento de exportación, contactan con sociedades que les gestionan todo el paquete entero.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

*“Cuando consigues la compra hay un proceso logístico complejo de documentación de contratación de transporte.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

## 7. Contratar el seguro

Para el traslado de mercancías previo al envío o recepción normalmente se suele contratar un seguro.

*“Además te tienen que decir los riesgos que hay al exportar los productos y puedes asegurarlo si te interesa o no.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

## 8. Embarcar la mercancía

El exportador extranjero (proveedor) revisa la forma de pago convenida, una vez esté de acuerdo, embarca las mercaderías según lo estipulado. En esta etapa el exportador extranjero (proveedor) confirma el medio de transporte internacional que lleva las mercaderías, fecha de salida, número de vuelo, nombre del barco, tiempo de demora del viaje y fecha estimada de llegada.

El importador coordina con el Agente de Aduanas la recepción de las mercancías en puerto de llegada.

## 9. Despacho aduanero

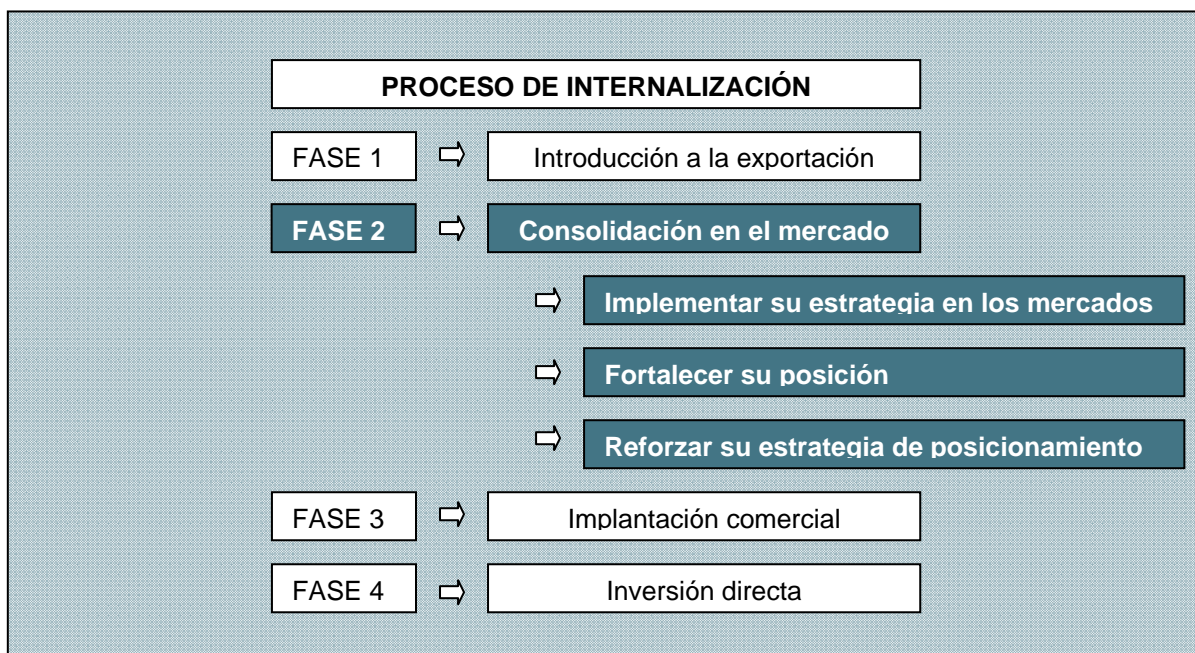
Una vez recibida la mercancía en la aduana de ingreso, el agente de aduanas procederá, en coordinación con el importador, a realizar el pago correspondiente a los impuestos y demás gravámenes. El importador recibirá del Banco Comercial los documentos que servirán de base al Agente de Aduanas para realizar la declaración aduanera, formalizada mediante el documento denominado "Declaración de Aduana".

Uno de los medios de pago utilizado más frecuentemente es la carta de crédito. Este medio asegura el cumplimiento de las condiciones pactadas entre las partes.

## 10. Reservar el medio de transporte

Una vez liberada la mercadería por aduana, una empresa de transporte podrá retirar la mercadería y la traslada hasta el negocio del comprador. Las empresas suelen subcontratar esta fase a empresas especializadas en transporte y logística.

## FASE 2: CONSOLIDACIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES



Las empresas que se encuentran en esta etapa tratan de **revisar, mejorar e implementar su estrategia en los mercados internacionales**, así como ampliar los productos a exportar tratando de **mejorar la competitividad** en el mercado. *Después de un tiempo experimentando con compras y ventas, se entiende que esas compras se van a repetir, paso de un potencial comprador a un comprador real. (Entrevista en profundidad: organismo público).* Se trata por tanto de conseguir que el comprador o vendedor internacional, lo sea de forma continuada, existiendo ofertas y demandas sobre una misma base de negociación y sobre un mismo principio de comercio.

Como se explicaba al comienzo del capítulo, la consolidación del mercado, puede realizarse sin pasar necesariamente por el acceso al comercio exterior.

*“Tengo recursos suficientes para estar presente en otro mercado, incentivando el canal de distribución e incentivando al consumidor. Puede consolidarse en otro mercado sin pasar por el acceso a la exportación”. (Grupo de discusión 1)*

Esta fase puede hacerse con el asesoramiento adecuado para mejorar la estrategia competitiva. (Especialmente en el caso de las PYMES que no disponen de recursos humanos formados en esta materia). Cada sector y cada empresa son diferentes de modo que tendrán **estrategias de consolidación a medida**.

Otro de los aspectos fundamentales en el proceso de consolidación son **las características del país de origen**: normativa, legislación sobre comercio exterior, tramites, distribución, etc. Las actividades o instrumentos que se utilizan dependen del sector que se trate (jornadas, desfiles, congresos) en esta fase *“participan principalmente empresas que quieren consolidar su presencia y aprovechar mejor las oportunidades.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

*“La empresa está condicionada no solamente por la forma de comportarse en el mercado internacional y cómo es el consumo de la demanda en ese mercado sino que va a estar condicionado por dos situaciones: la ley de sociedades y la ley de inversiones extranjeras en ese país destino.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Los expertos consultados señalan que:

*“No existen etapas diseñada en esta fase porque va a depender mucho de la forma de acceso que la empresa considera que es la optima como referencia de su mercado nacional para ese mercado al que quiere accede” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Una vez iniciadas las primeras exportaciones, emprendidas a través de la venta de productos en el exterior, comienza, en el caso de que la empresa lo considere oportuno, **un proceso de promoción para su posterior consolidación en el extranjero**. Esta promoción se realiza principalmente a través de **planes sectoriales**.

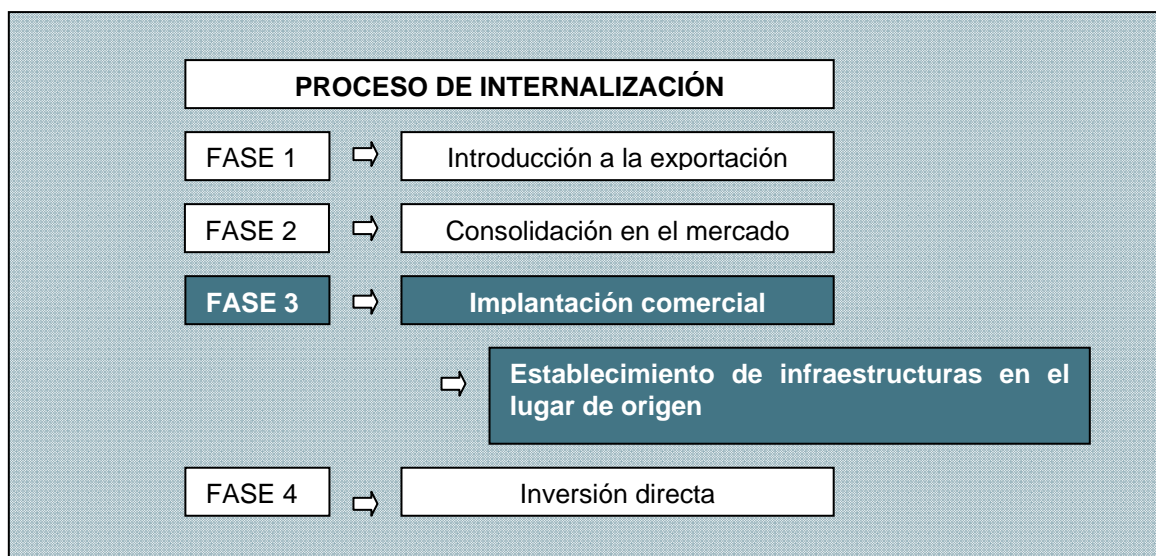
- Establecer su **estrategia de consolidación**:
  - Búsqueda de oportunidades comerciales.
  - Estudios de mercado: identificar los movimientos de la competencia internacional. *“El análisis de mercado es necesario hacerse en la fase 1 de acceso a la exportación y sino es vital hacerlo en esta etapa de consolidación de mercado.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*
  - Adaptación de productos al mercado objetivo: Ej. empaque y embalajes adecuados.
  - Registros de marcas y patentes en el exterior.
  - Formación de responsables de comercio exterior.
  - Conformación de consorcios de exportación.
  - Manejo logístico profesional.
  - Información suficiente del producto al distribuidor en el mercado destino.
- **Fortalecer su posición en el canal de distribución.**
- **Reforzar su estrategia de posicionamiento, comunicación y marca** (presencia en las ferias, congresos, etc. internacionales).

*“Conseguir que el comprador o abastecedores internacionales lo sean de forma continuada existiendo ofertas y demandas sobre una misma base de negociación y sobre un mismo principio de comercio.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

*“No hay etapas de consolidación del mercado, porque depende de la empresa y esta condicionada por la forma de comportarse en el mercado internacional depende del reglamento y de las condiciones del mercado. Hablar de etapas supone condicionar la empresa.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*



### FASE 3: IMPLANTACIÓN COMERCIAL

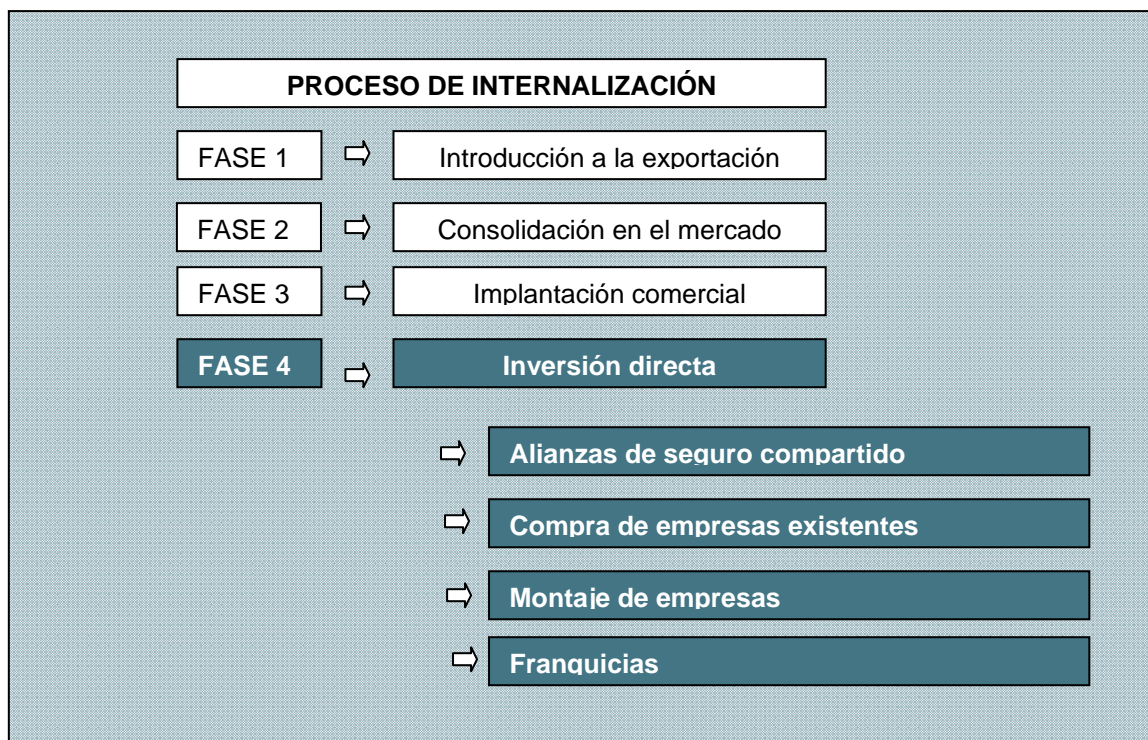


**Implantación comercial:** Esta fase puede producirse de forma independiente o como un paso más de la internalización de la empresa. Una vez la empresa se ha consolidado en el mercado internacional el paso siguiente es la implantación comercial. *“Se produce cuando la empresa se da cuenta que la única forma de afianzar los clientes es estar presente en ese país del cliente.”* (Entrevista en profundidad: organismo público)

Para poder implantarse de manera estable y continua en los mercados más importantes de otros países es necesario, realizar **un seguimiento de los clientes y distribuidores, disponer de infraestructuras en el lugar de exportación**, como por ejemplo almacenes logísticos o tiendas propias. Para ello existen planes de apoyo a la implantación comercial en el exterior realizados desde la administración pública. La implantación comercial española no es muy fuerte, respecto a otros países con mayor trayectoria internacional

*“existe poca probabilidad de que las empresas españolas se implanten en otros mercados porque no conocen todo lo que engloba el mercado al que va dirigido el producto, así pues los programas de la administración pública no son tan efectivos como podrían ser.”* (Entrevista en profundidad: organismo público)



**FASE 4: INVERSIÓN DIRECTA**

Fondo Monetario Internacional (FMI):

*“La IED, se da cuando un inversionista residente («inversionista directo»), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país («empresa de inversión directa.»)”*

Organización Mundial del Comercio (OMC):

*“La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afilada» o «subsidiaria»”.*

**Inversión directa en el extranjero:** Esta fase puede producirse de forma independiente o como un paso más de la internalización de la empresa. *“Producir fuera es otra modalidad” (Entrevista en profundidad: centro formativo).* La inversión directa puede producirse por diferentes motivos:

1. Cuando las empresas son líderes en el mercado local y quieren dar un paso más.
2. Cuando el mercado se encuentra ya saturado, la demanda nacional es insuficiente para apalancar el incremento de las ventas de la empresa.
3. En otras ocasiones estas empresas pueden enfrentar un exceso en la capacidad de producción que convierte el mercado internacional en la mejor salida para asegurar la continuidad de sus ventas.

Lo que incentiva a la empresa en estos casos es la búsqueda de alternativas en el exterior. Producir directamente en el lugar de exportación o importación, puede ser en algunos casos el **último paso para la internacionalización**. *“Para abastecer el mercado tengo que producir allí, por reducción de costes o lo que sea” (Entrevista en profundidad: organismo público,)* o

simplemente una **opción para la supervivencia de la empresa**. *“Ponerte a fabricar allí y vender allí, a veces es la única forma para sobrevivir.” (Entrevista en profundidad: centro formativo).*

Se contempla como **el método para tener una participación duradera en una empresa residente de otra economía**. Esta inversión se puede realizar mediante la participación en otras empresas ya establecidas o por medio del establecimiento de una filial de la empresa inversora.

*“Es cuando se nos plantea la posibilidad de realizar una deslocalización productiva; es decir trabajar en mercados internacionales a los que les están suministrando el producto que generas en España, pero los costes que tienes en la realización del diseño y producción si los trasladas a ese país podrían ser menores para configurar el mismo producto y sería más ventajoso por una mejor rentabilidad.” (Entrevista en profundidad: organismo público.).*

Son cada vez más las empresas españolas que se consolidan en el exterior a través de las diferentes modalidades de la inversión directa. Este tipo de inversión tiene relevancia especialmente en el sector servicios, puesto que acapara el 90% de la IED en España. Según la OMC la apertura de filiales en el extranjero es la modalidad más utilizada por las principales empresas para prestar sus servicios en los mercados internacionales.

En España existen empresas líderes en diversos sectores económicos, desde Telefónica en telecomunicaciones, pasando por Repsol – YPF, Gas Natural, Iberdrola, Endesa, Acciona Energía, Gamesa, en el energético; BSCH y BBVA en el financiero; INDITEX en textil; Ebro Puleva, Grupo SOS y Campofrío en alimentación; Sol Meliá en el sector hotelero; Prosegur en servicios de seguridad; etc.

### **Tipos de Inversión extranjera directa (IED):**

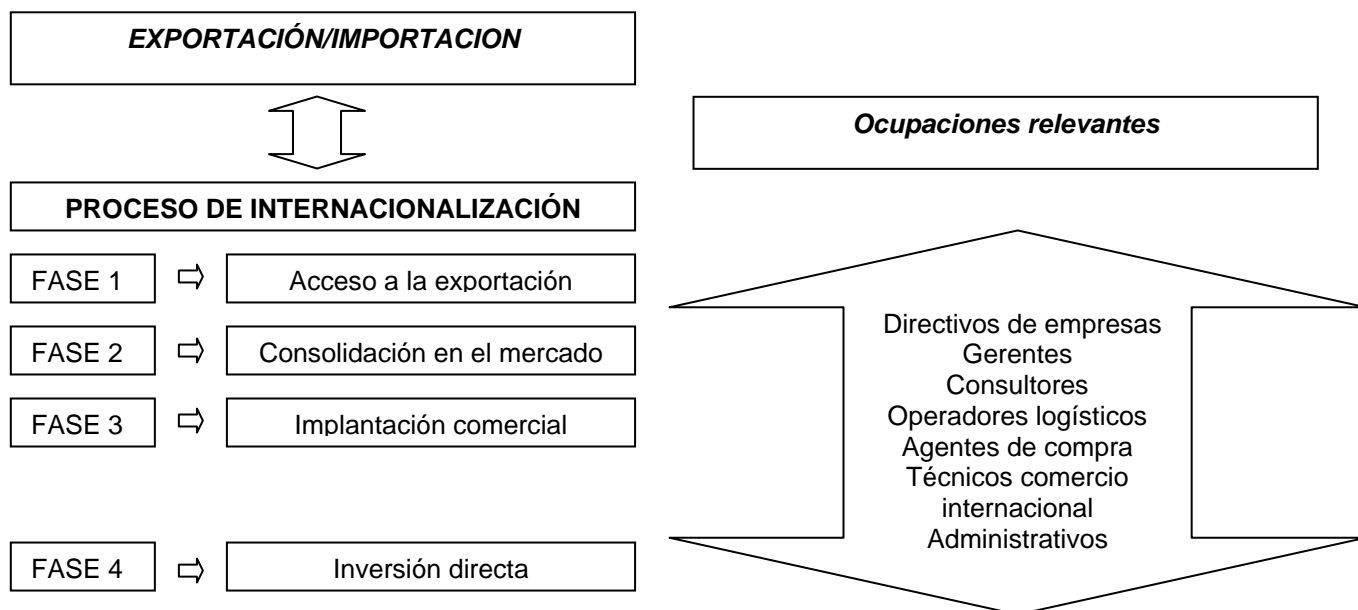
La IED se puede clasificar en las siguientes categorías:

**Alianzas de riesgo compartido:** son alianzas en las que los socios de un país extranjero comparten la propiedad y el control de una empresa, la mayoría de las veces nueva, con socios del país anfitrión. El riesgo inherente en esta empresa nueva se asume de manera compartida entre socios locales, quienes conocen el mercado, y son los socios extranjeros, quienes generalmente traen conocimiento especializado o tecnología.

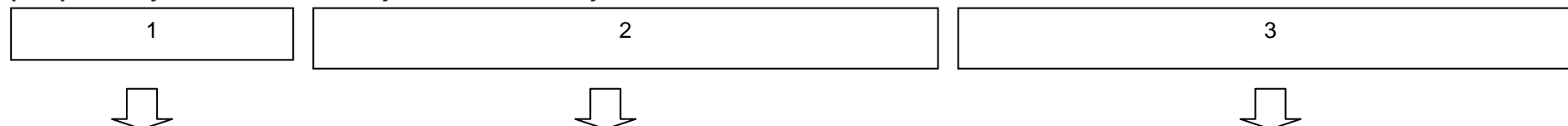
**Compra de empresas existentes:** en este caso, el inversionista extranjero adquiere la totalidad de los activos de una empresa existente en el país de destino. La compra de una empresa ya establecida, reduce los costos de inversión en posicionamiento de marca y de canales de distribución.

**Montaje de empresas:** hace referencia a la apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino con el fin de llevar a cabo su actividad productiva o de prestación de servicios. Este tipo de inversión, permite aprovechar en mayor grado las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su totalidad el proceso productivo, y al mismo tiempo, aprovechar las ventajas de localización del país escogido.

**Franquicias:** en esta opción, el inversionista extranjero vende a unos socios locales el derecho continuo de usar la marca, tecnología y el conocimiento que le han permitido consolidar un negocio. Esta opción permite a los inversionistas disminuir la incertidumbre proveniente de abrir operaciones en un mercado nuevo y expandir el negocio sin necesidad de mucho capital (pues el franquiciatario debe aportar generalmente el capital inicial). Por otro lado, para quien invierte en ellas, puede ser un mecanismo rentable, ya que reduce gran cantidad de costos como consolidación de marca, de desarrollo de producto, capital para iniciar el negocio, entre otros.



**ICEX. Las empresas suelen emprender su proceso de internacionalización, siguiendo esta secuencia de etapas principales: iniciación, prospección y acceso a mercados y su consolidación y el establecimiento en forma de inversión directa.**



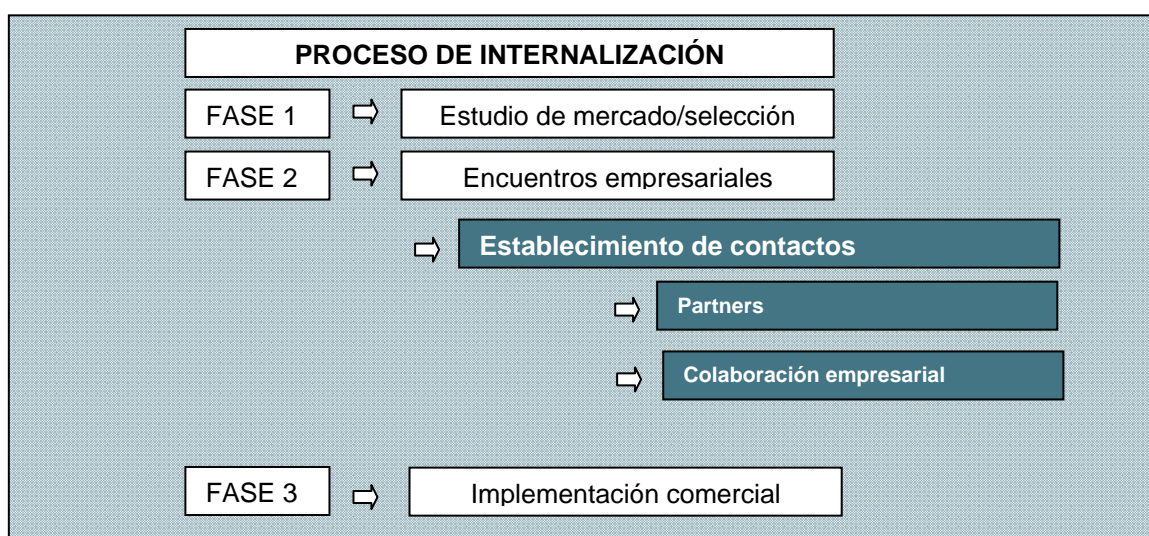
Sin experiencia internacional	Fase inicial de exportación	Exportación regular	Implantación comercial	Inversión
<p>Sensibilización a las ventajas de la internacionalización.</p> <p>Información sobre mercados exteriores y procedimientos</p> <p>Participación en seminarios locales y otras actividades guiadas a la exportación y/o inversión.</p> <p>Participación en actividades promocionales iniciática de diagnóstico potencial.</p> <p>Dedicación de recursos internos organizativos (de la empresa a tiempo parcial) a iniciarse en la internacionalización.</p> <p>Programas y manuales de iniciación</p>	<p>Información sobre mercados exteriores concretos, o procedimientos y líneas de apoyo.</p> <p>Prospección en origen de mercados objetivo.</p> <p>Identificación de interlocutores, distribuidores agentes.</p> <p>Promoción: participación en ferias, misiones, jornadas.</p> <p>Elaboración de material promocional.</p> <p>Cierre de pedidos.</p> <p>Primeras exportaciones o inversiones.</p> <p>Definición organizativa primeros recursos a tiempo completo</p>	<p>Formación especializada</p> <p>Información sobre nuevos mercados exteriores.</p> <p>Prospección y acceso a nuevos mercados.</p> <p>Nuevos socios comerciales.</p> <p>Acuerdos de representación.</p> <p>Participación en acciones de promoción de soporte o de apertura de nuevos mercados (ferias, misiones, jornadas, foros, etc.)</p> <p>Consolidación de operaciones de exportación</p> <p>Financiación especializada</p> <p>Consortios</p>	<p>Ampliación de las coberturas geográficas en mercados presentes.</p> <p>Establecimiento comercial (Almacenes, oficinas comerciales).</p> <p>Nuevos productos</p> <p>Desarrollo de redes comerciales</p> <p>Búsqueda de socios</p> <p>Desarrollo de marca</p>	<p>Desarrollo de la estrategia de globalización.</p> <p>Establecimiento productivo.</p> <p>Creación de filiales, compra de sociedades.</p> <p>Multilocalización.</p>

## Internacionalización de un servicio

La diferencia entre la exportación de bienes y la exportación de servicios, radica principalmente en que en este último caso, el valor del componente es intangible, este aspecto va a marcar las diferencias en cuanto al proceso de internacionalización. Aunque las ocupaciones directamente implicadas no varían con respecto a las mercancías.

**Internacionalización de un servicio:** es el comercio que se realiza entre dos países. El servicio cruza la frontera, sin desplazamiento de las personas. El proveedor del servicio puede o no desplazarse y puede o no establecer presencia en el país en el que se consume el servicio.

*“Este tipo de empresas son más globales, flexibles y rápidas. De modo que no esperan a ganar cuota en los mercados locales para internacionalizarse, sino que lo hacen en paralelo (al contrario que las empresas que exportan productos)”. (Entrevista en profundidad: organismo público)*



Las fases del proceso:

1.- Al igual que en el caso de los bienes es necesaria la realización de un **estudio de mercado** para analizar la situación del servicio que queremos comercializar, su posición, los países que desarrollan y venden los mismos servicios que se pretenden ofertar, etc., para posteriormente seleccionar los mercados objetivos.

2.- **Encuentros empresariales:** se establecen contactos para llegar a acuerdos de colaboración con empresas de destino para encontrar posibles *partners*, crear *joint venture*, intercambio accionarial, etc. Tanto para importar como para exportar servicios en los países de origen o para insertarse en terceros mercados. Asimismo, en esas alianzas en esta fase se llegan a acuerdos para registrar patentes en los países de destino. *“ej software novedoso, aquí no siguen pasos sino que comienzan directamente siendo globales, comienzan con ciertas ventas en el mercado, llegan a acuerdos de cooperación con otras empresas, o que la inversión sea de forma paralela al crecimiento del mercado.”* ((Entrevista en profundidad: organismo público)

Otra posibilidad es que sean empresas pequeñas proveedoras de grandes compañías en el mercado nacional y que se internacionalizan para dar servicio a las grandes en el extranjero. Es el llamado “efecto arrastre”.

3.- Una vez llegado al acuerdo se desarrolla **el proceso de implantación**; es una fase que se suele producir rápidamente ya que son servicios intangibles.

Tradicionalmente, el comercio internacional de servicios se limitaba al uso de las **telecomunicaciones, del transporte internacional y de los servicios financieros**. Pero estos no son los únicos, **la OMC considera que los servicios se pueden agrupar de la siguiente forma:**

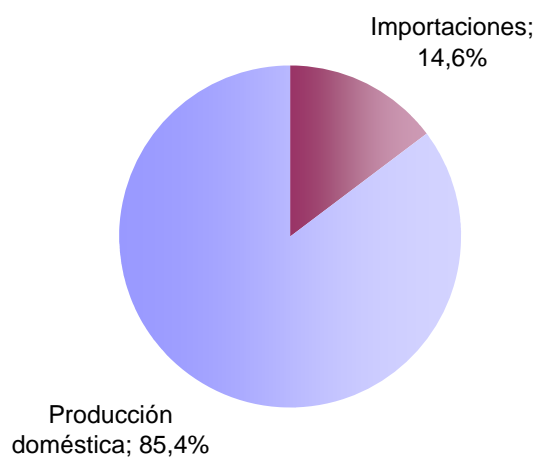
- **Servicios comerciales:** comprenden los servicios profesionales, los relacionados con las tecnologías de la información, de la investigación y del desarrollo.
- **Servicios de telecomunicaciones:** se entiende por telecomunicaciones a la transmisión y recepción de señales por cualquier medio electromagnético.
- **Servicios de construcción:** se pueden agrupar en esta clasificación las obras de ingeniería diseñadas por empresas nacionales llevadas a cabo en el extranjero.
- **Servicios de distribución y transporte:** son los servicios que prestan las empresas encargadas de retirar mercadería de las bodegas de una fábrica, adelantar los trámites de exportación en la aduana, colocar el producto en el medio de transporte seleccionado y luego hacerse cargo de su llegada al país de importación y nacionalizarlo.
- **Servicios de educación:** son aquellos que brinda una institución educativa a estudiantes extranjeros.

### 3.3. Flujos de entrada y salida

En el ámbito del comercio exterior las importaciones constituyen el flujo de entrada del sector, es decir, son el origen de la producción del sector, al tiempo que las exportaciones son el flujo de salida o destino de la producción obtenida con la actividad del sector.

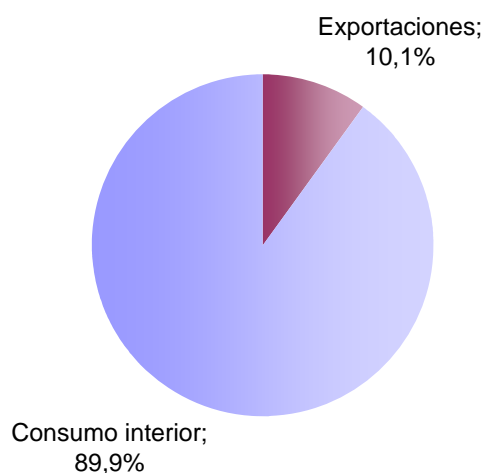
Sobre el total de la producción nacional, las importaciones representan el 14,6%, mientras que las exportaciones sólo suponen el 10,1% sobre el total del consumo realizado en nuestro país.

**Gráfico 3.3.1. Distribución de la producción total en función del origen**



Fuente: INE. Contabilidad Nacional de España Tablas de origen y destino 2007.

**Gráfico 3.3.2. Distribución del consumo total en función del destino**

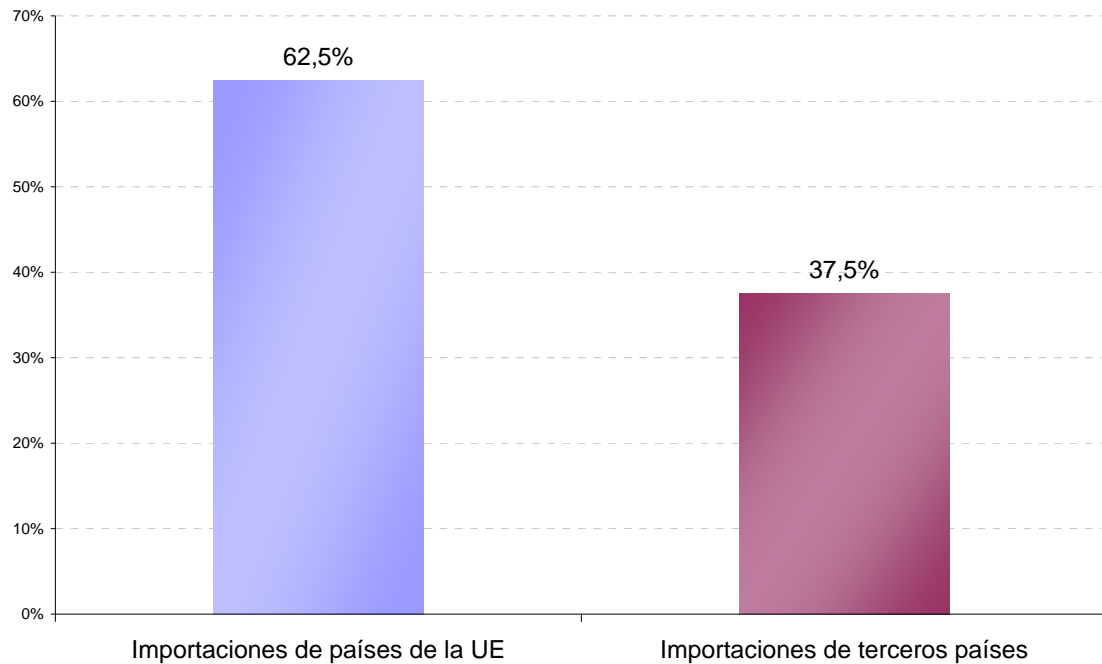


Fuente: INE. Contabilidad Nacional de España Tablas de origen y destino 2007.



Con relación a las importaciones el origen mayoritario es la Unión Europea: el 62,5% de las importaciones españolas proceden de países de la UE, frente al 37,5% que tienen origen en terceros países.

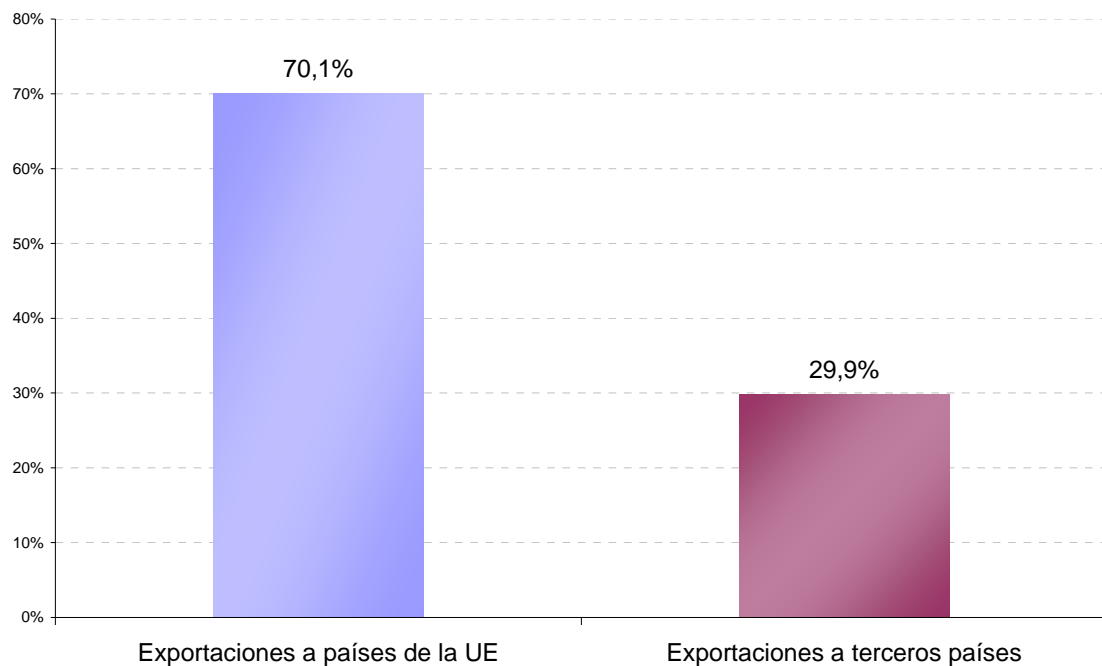
**Gráfico 3.3.3. Distribución de las importaciones según origen**



Fuente: INE. Contabilidad Nacional de España Tablas de origen y destino 2007.

En cuanto a las exportaciones, la vinculación con la Unión Europea es mayor, de forma que el 70,1% del total de exportaciones de España se destinan a algún país de la UE, mientras que sólo el 29,9% se dirige a terceros países.

**Gráfico 3.3.3. Distribución de las exportaciones según destino**



Fuente: INE. Contabilidad Nacional de España Tablas de origen y destino 2007.



### 3.4. Tecnología (I+D+i), nuevas herramientas y equipos, incorporaciones y soluciones tecnológicas

Gran parte de los productos de alta tecnología que se comercializan en España proceden de las importaciones que se realizan, así lo muestran los datos elaborados por el INE a partir de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

El material eléctrico, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, la maquinaria de oficina y equipo informático, junto con los productos farmacéuticos son los productos de alta tecnología que más importaciones y exportaciones realizan. No obstante los productos de alta tecnología de maquinaria y equipo mecánico dispone de un saldo comercial positivo (se exporta más de lo que se importa).

**Tabla 3.4.1. Comercio exterior de productos de alta tecnología por tipo de productos e indicadores comercio. Miles de euros.2008.**

	Valor de la Exportación	Valor de la Importación	Saldo Comercial
1. Construcción aeronáutica y espacial	1.359.219	2.114.737	-755518
2. Maquinaria de oficina y equipo informático	596.386	4.698.470	-4102084
3. Material electrónico equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	1.677.516	13.002.002	-11324486
4. Productos farmacéuticos	1.367.391	3.163.253	-1795862
5. Instrumentos científicos	649.691	1.959.981	-1310291
6. Maquinaria y material eléctrico	166.106	724.942	-558835
7. Productos químicos	1.022.326	1.358.175	-335849
8. Maquinaria y equipo mecánico	850.805	667.504	183301
9. Armas y municiones	152.446	162.921	-10475
Total	7.841.886	27.851.985	-20010099

Fuente: indicadores de alta tecnología 2008. INE

En la Comunidad de Madrid había 3.064.400 personas ocupadas en 2008, de las cuales 639.800 se encontraban en sectores de media - alta tecnología. **La Comunidad de Madrid, se encuentra por encima de la media nacional en personal ocupado en sectores de media - alta tecnología;** mientras el 6,6% del total de los ocupados en el ámbito nacional se encuentran trabajando en sectores de media - alta tecnología en el caso de la Comunidad de Madrid este porcentaje asciende al 10,0% de los ocupados.

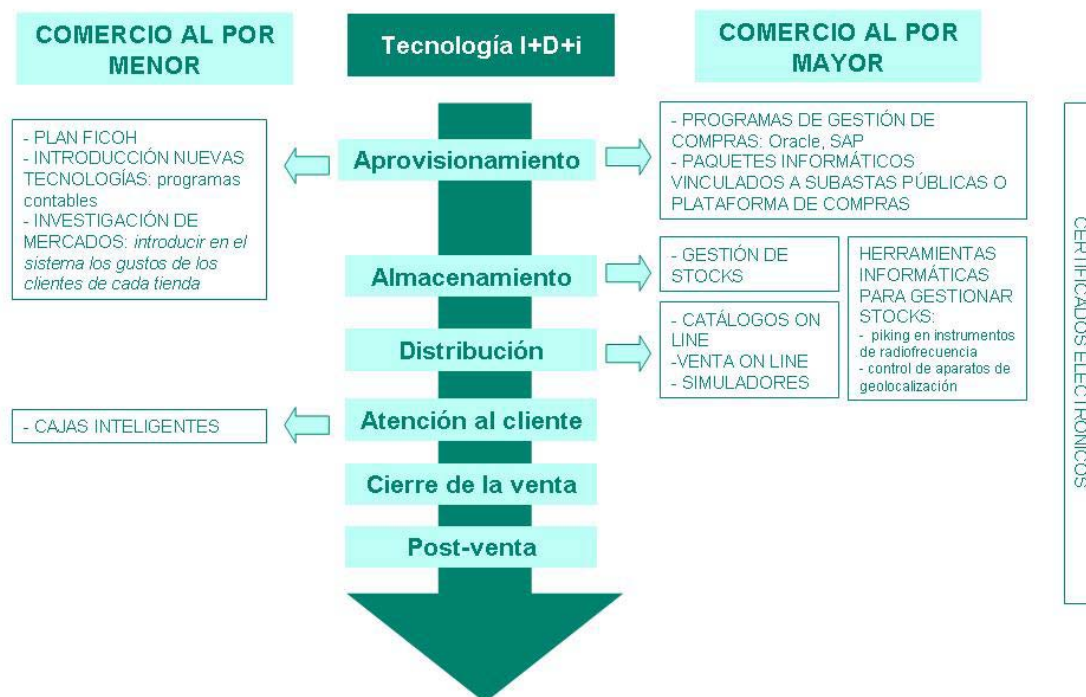
**Tabla 3.4.2. Ocupados en sectores de alta tecnología por Comunidades Autónomas. Miles de personas**

	Total nacional	Madrid (Comunidad de)
<b>Total</b>	<b>20.257.600</b>	<b>3.064.400</b>
Sectores de alta y media-alta tecn.: Total	1.342.500	319.900
Sectores de alta y media-alta tecn.: Sectores manufactureros de tecn. alta	139.400	44.200
Sectores de alta y media-alta tecn.: Sectores manufactureros de tecn. media-alta	668.600	63.900
Sectores de alta y media-alta tecn.: Servicios de alta tecnología	534.600	211.800
Sectores de alta y media-alta tecn.: % sobre total ocupados	6,6%	10,4%

Fuente: indicadores de alta tecnología 2008. INE

En el siguiente esquema se representan las tecnologías I+D+i características del sector del comercio relacionadas con las fases del proceso productivo. Muchas de las incorporaciones tecnológicas pueden utilizarse en todas las fases del proceso productivo del sector del comercio, en el siguiente esquema se recogen en aquellas donde tienen un papel más relevante.

**Esquema 3.4.1. Tecnologías I+D+i características del sector comercio relacionadas con las fases del proceso productivo.**



La mayor parte de las empresas del sector comercio exterior tienden a ir incorporando las nuevas tecnologías.

Si damos un paso más y analizamos las tecnologías del comercio exterior, entre las nuevas herramientas tecnológicas para la proyección de los negocios destacan las siguientes:

- Uso del comercio electrónico como herramienta de exportación
- Uso del marketing on-line como herramienta de promoción en el mercado global
- Programas específicos como e-commerce y e-marketing (utilización de Internet para el marketing directo con el fin de entrar con los potenciales clientes)
- Estrategias de venta online: geo marketing y social media
- Nuevos sistemas para la revisión de los productos en la aduana (Rayos Gamma)

Las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), ofrece nuevas oportunidades a las empresas, permitiendo desarrollar servicios, generando formas novedosas de negocio. Las TIC han impulsado el desarrollo del comercio tanto de bienes como de servicios, siendo estos últimos más beneficiosos para la economía, puesto que generan mayor valor añadido.

### 3.5. Factores críticos de competitividad

A continuación se establecen los factores que tienen una mayor incidencia sobre la competitividad de las empresas del comercio exterior:

- **Uso de las nuevas tecnologías y herramientas de comunicación**
- **I+D+i**
- **Valor añadido**
- **Precios: materias primas, transporte, infraestructuras, petróleo etc.**
- **Calidad de los recursos humanos: formación**
- **Formación para el empleo en las empresas**
- **Falta de mentalidad y estructura de las empresas para salir al mercado internacional**
- **Financiación**
- **Competencia internacional**
- **Situación geográfica**

En un mundo cada vez más globalizado, **el uso de las nuevas tecnologías**, cobra relevancia, y especialmente en el ámbito del comercio internacional donde **las nuevas herramientas de comunicación fomentarán una interacción más barata y accesible**.

Uno de los principales condicionantes para la evolución del sector, es competir en **valor añadido y en Investigación Desarrollo e investigación (I+D+i)**, puesto que los precios de mercado establecidos en los países emergentes son mucho menores que los españoles; ser competitivo en este ámbito cada vez es más complejo. **La tecnología es la solución para mejorar el servicio y gestionar mejor los recursos**.

*“Invertimos mucho menos que nuestros competidores en I+D, especialmente en PYMES.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

*“Somos conscientes de que la cadena de valor se tiene que estructurar de la forma que sea más competitiva y si para eso tiene que abastecerse de la mejor manera calidad-precio, debemos apoyar este abastecimiento. Hay que ayudar a las empresas a proveerse de productos intermedios, más competitivos.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial).*

Otro de los aspectos fundamentales dentro de los factores críticos de competitividad se fundamenta en la **calidad de los recursos humanos**. Deben tener conocimientos específicos en comercio exterior (aspecto descrito en el apartado 5.3. necesidades y demandas empresariales sobre el mercado de trabajo), así como **actitudes personales** relacionadas con la creatividad, la innovación, el trabajo en equipo, liderazgo, gestión de equipos, etc.

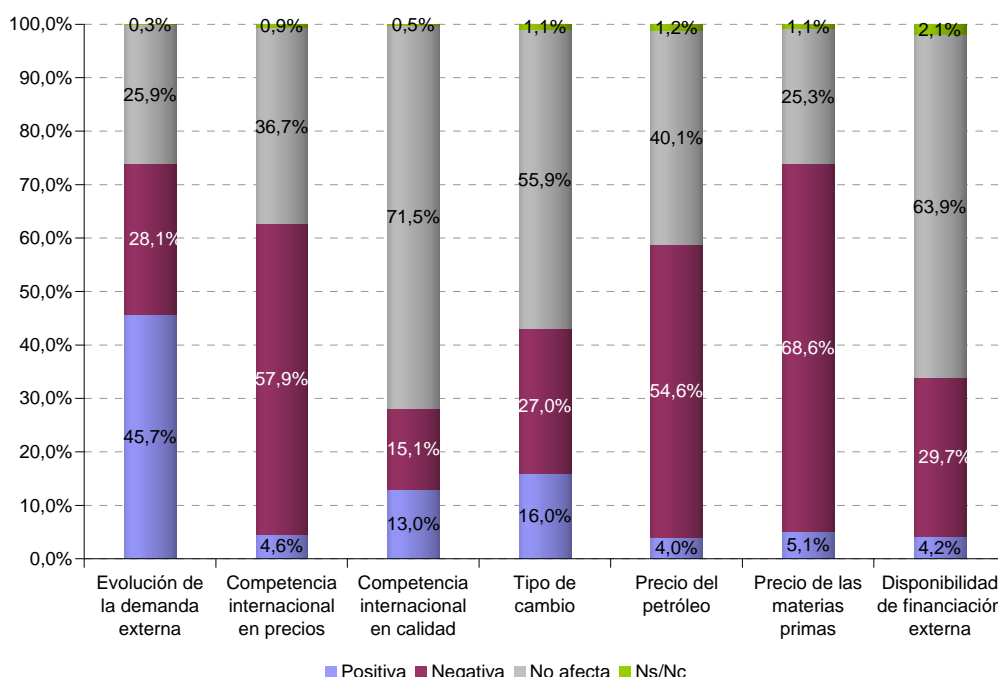
**Aparte de la calidad de los recursos humanos, la formación para el empleo** de los trabajadores en comercio internacional, puede entenderse como un factor crítico. Cuanto mejor formados estén los trabajadores mayor será su productividad, mejorará su capacidad competitiva y por consiguiente mejorará la calidad de los recursos humanos.

Otro condicionante de la competitividad de las empresas que comercializan internacionalmente **son los precios**: el coste de mano de obra, las infraestructuras, las materias primas, etc. en algunas ocasiones **la inversión directa** es el recurso más práctico cuando una empresa no puede competir en precios con otra procedente de países emergentes. Producir directamente en el lugar al que se destinan los bienes o servicios puede ser más rentable económicamente.

Según la encuesta de coyuntura a la exportación del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el principal factor que influye positivamente en la actividad exportadora es **la evolución de la demanda externa**. Mientras que los dos principales factores negativos para la actividad exportadora son el **precio de las materias primas, el precio del petróleo y la**

**competencia internacional en precios.** Estos aspectos son considerados entre otros aspectos críticos de competitividad.

**Gráfico 3.5.1. Factores que influyen en la actividad exportadora: tercer trimestre del 2010**



Fuente: Encuesta de coyuntura a la exportación. Ministerio de industria, turismo y comercio.

Otros expertos indican que **la falta de financiación, es un factor crítico para la internacionalización de las empresas:** obtener vías de financiación para acometer proyectos, tanto en España como apoyo a la internacionalización.

Un condicionante de la evolución del sector es la **falta de mentalidad y la estructura organizacional** de la empresa española, fundamentalmente formada por PYMES, este tipo de empresas **tienen mayores dificultades para adaptarse a los cambios y a las tendencias del mercado.** La formación en comercio exterior es una cuestión relevante en las pequeñas y medianas empresas para poder hacer de la PYME una empresa competente en el exterior.

*“Hacemos muy buenos productos, pero no sabemos venderlos. Por un lado, nuestro tejido es fundamentalmente PYME y el problema de la PYME es que no se ha profesionalizado, le cuesta cambiar el producto tradicional, les cuesta adaptarse.”(Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

*“El problema de las empresas es que no saben que producto ni que modificaciones puede tener su producto para llegar al mercado objetivo. Tiene mucho que ver con la actitud y con la idea de que todos los mercados son iguales y no hay especialización por mercados.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

### La competitividad internacional

La fuerte competencia internacional, especialmente de los países emergentes, con bajos costes de producción, suponen un aspecto a tener en cuenta a la hora de internacionalizar sus productos, puesto que para poder competir es necesario producir al menor coste y con la mayor calidad.

*“La mayor amenaza para el sector es la competitividad de costes con los países del este de Europa y a corto plazo con los países del norte de África. Por eso la empresa tiene que reducir costes y aumentar el estándar de calidad.” (Entrevista en profundidad: empresa)*

Los expertos consultados a lo largo del estudio señalan que la mayoría de las empresas pequeñas y medianas **no están concienciadas** para llevar a cabo una internacionalización del

comercio; y que previa a la comercialización es necesario **estar sensibilizado** sobre los motivos que pueden fomentar la internacionalización de los servicios.

Para ello existen diferentes organismos públicos y también privados que facilitan a las Pymes los conocimientos básicos para realizar el acceso al comercio exterior. No obstante, en opinión de los expertos la mayoría de **las empresas no hacen uso de estas ayudas**.

*“Existen numerosas ayudas, esfuerzos y recursos en España para la internacionalización, el problema es que no se hace uso de ellas. Se requiere de un cambio cultural, de mentalidad de los empresarios y del trabajador, a veces no se tiene estructura empresarial para exportar, no se tiene un producto para exportar o no se hace uso de los instrumentos y recursos existentes para la ayuda a la exportación. (Entrevista en profundidad: organismo público)*

*“Ni siquiera las empresas tienen adaptadas sus páginas web para el comercio internacional. Además, las empresas no están concienciadas sobre la venta de productos online. Casi todas las empresas que hacen venta online no son productoras son intermediarias. Como mucho será un complemento pero no será su base de negocio. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

Otro de los aspectos fundamentales para poder mejorar en competitividad de las empresas **es la realización de estudios para analizar los mercados**, analizar los costes, determinar la asunción de riesgos, determinar mercados objetivos, etc.

Una de las **particularidades de la Comunidad de Madrid**, residen en la lejanía de los puertos; muchos de los productos nacionales se distribuyen internacionalmente por barco, (las zonas costeras son más activas en comercio exterior), del mismo modo la disposición geográfica de España con respecto a otros países europeos encarece los costes de transporte. Por esta razón los expertos consultados afirman que no todos los productos son comercializables puesto que no son rentables:

*No todos los productos se pueden exportar depende del volumen y del peso, hay productos muy exportables, otros al ser difícilmente exportables no salen rentables (como las tuberías). Todos los productos tienen un radio de posibilidad de exportación (a veces a más de 200 km no es rentable comercializarlo...) (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

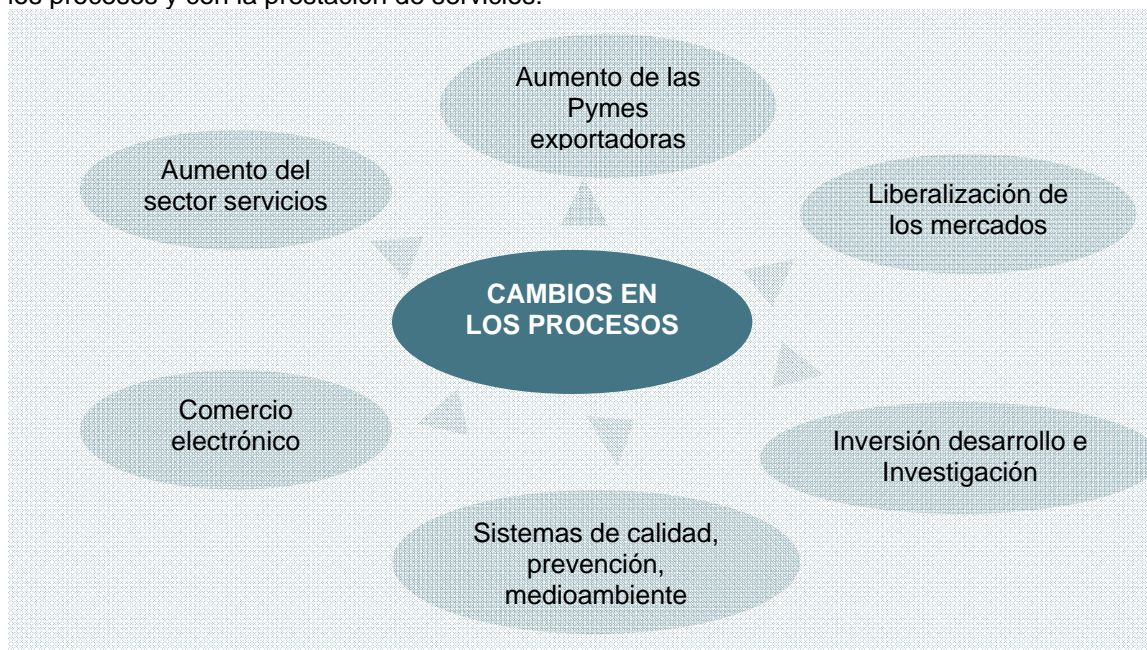
Los expertos consultados a lo largo del estudio señalan que es necesario que la administración pública **apoye en mayor medida la internacionalización de la empresa**, a través de medios económicos, eliminando trabas administrativas, y fomentando a las empresas españolas que concursen en licitaciones internacionales: *Es necesario un apoyo estatal para las empresas PYMES a la internacionalización desde una posición estratégica, no es necesario que avalen económicamente, sino que la administración apoye a los productos en el exterior o elimine trabas administrativas. Que apoye también a las empresas a concursar en contratos multilaterales de entidades internacionales. (Grupo de discusión 2)*

**Por último cabe destacar la necesidad de aplicar los sistemas de gestión de prevención, medioambiente y calidad:** *las normas están establecidas pero quizás no se cumplen como deberían, existe una dejadez arraigada y una visión de negocio rápido. Las empresas no dirigen su actividad hacia la calidad, la excelencia en el servicio. (Entrevista en profundidad: organismo público)*



### 3.6. Cambios previsibles en los procesos productivos/prestación de servicios

A continuación se resumen los principales cambios previsibles en el sector, relacionados con los procesos y con la prestación de servicios:

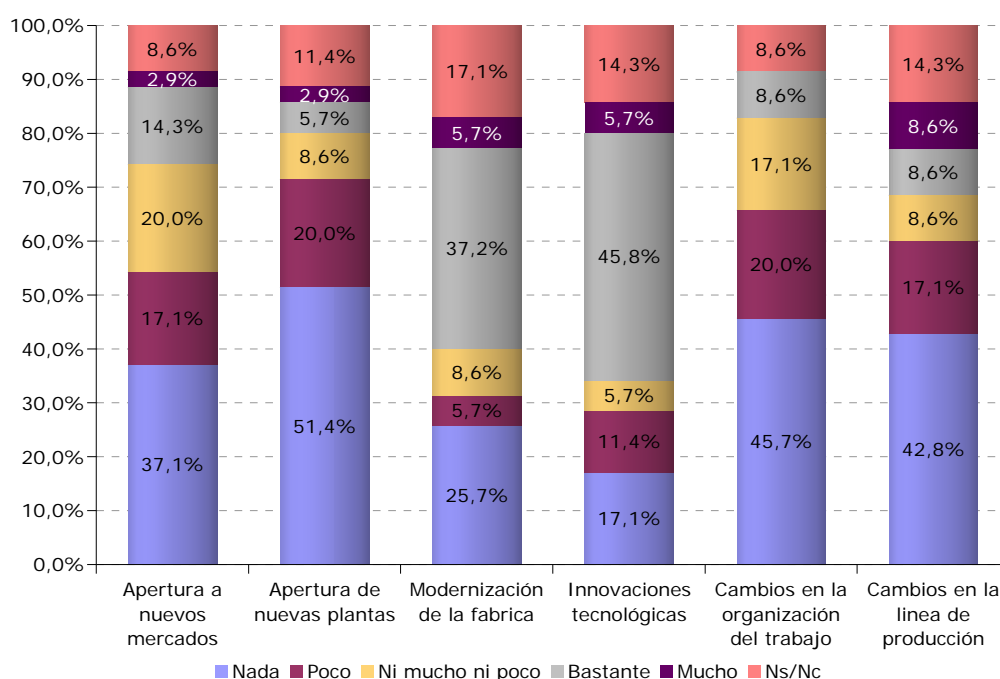


Las empresas que comercializan en el exterior, así como aquellas que comienzan su andadura en este campo han de adaptarse a las nuevas condiciones del entorno. Tienen que hacer frente a la modernización, y a la puesta al día de sus estructuras y pautas de actuación, orientando fundamentalmente su empeño en **conseguir el incremento de su competitividad, la diversificación de productos y mercados, y la mejora de su gestión.**

Para poder conseguir estos objetivos las empresas tienen que afrontar una serie de cambios entre los que destacan los siguientes:

**La innovación tecnológica**, la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), es uno de los cambios previsibles en los próximos años en las empresas de comercio exterior. Esta innovación tecnológica permitirá aumentar la competitividad de las empresas y por tanto mejorar su rentabilidad económica.

Así mismo, las innovaciones tecnológicas son los principales cambios que prevén las empresas encuestadas realizar en los próximos años, seguido de **la modernización de la fábrica.**

**Gráfico 3.6.1. Probabilidad de que ocurran en su empresa los siguientes cambios**

Fuente: "Estudio de las necesidades de cualificación en el sector de Comercio Exterior" Telecyl 2011

**La apertura a nuevos mercados y la apertura de nuevas plantas**, se producirá especialmente entre las empresas que ya dispongan centros productivos o plantas en otros países; mientras que aumentará el número de Pymes que acceden a los mercados internacionales. Esto viene como respuesta a la **liberalización de los mercados**.

*"La internacionalización de la mediana empresa es una tendencia, no sólo en la comercialización del producto sino en la internacionalización del know how" (Grupo de discusión 2)*

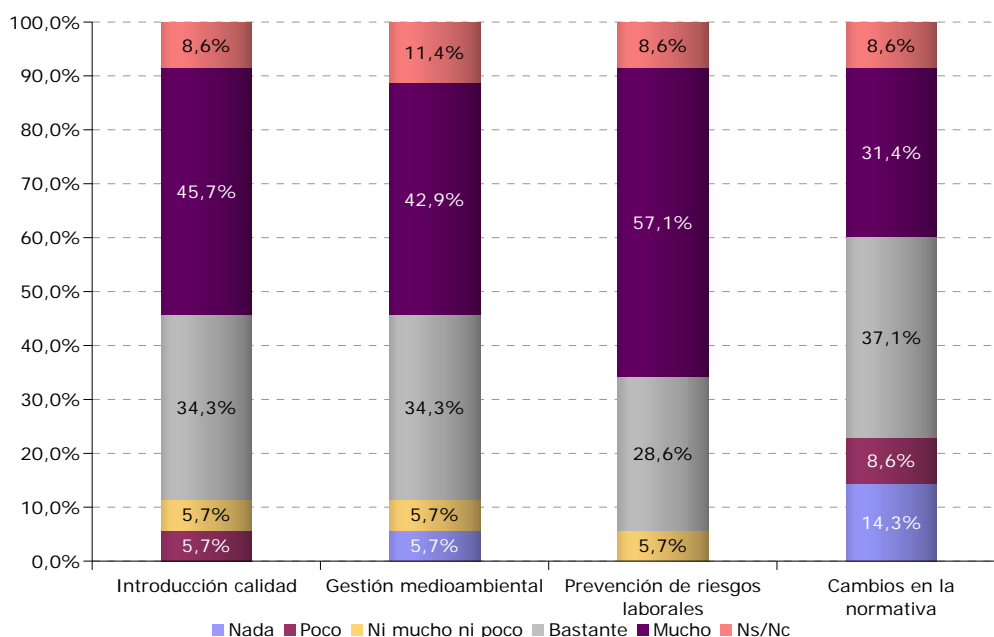
**Los expertos a nivel general prevén que el sector servicios** tanto en la Comunidad de Madrid, como a nivel nacional continuará expandiéndose a nivel internacional, generando de esta forma mayor valor añadido.

**El comercio electrónico, las nuevas aplicaciones de comercio internacional y nuevas herramientas de comunicación**, se usarán cada vez más, agilizando los intercambios comerciales.

**A medida que los negocios se hacen cada vez más internacionales, la comunicación entre los miembros de diferentes culturas se hace más importante.** Las empresas que no consigan adaptarse a estos cambios no podrán realizar intercambios comerciales de forma eficiente. Las empresas que consigan adaptarse a la cultura tendrán oportunidades de negocio más exitosas. Algunas diferencias que se deben tomar en cuenta incluyen: tipos de negocio; actitudes en la relación de negocios, puntualidad, estilos de negociación, y otros aspectos como: costumbres de hacer regalos, saludos, significado de gestos, significado de colores y números; así como costumbres relacionadas con los títulos.

*"Un elemento importante es la cultura. La negociación depende del protocolo de cada país, la negociación de gente que no es igual a ti por eso el conocimiento de su cultura es muy importante, saber a quien te estás dirigiendo que características tiene esa persona" (entrevista en profundidad: centro formativo)*

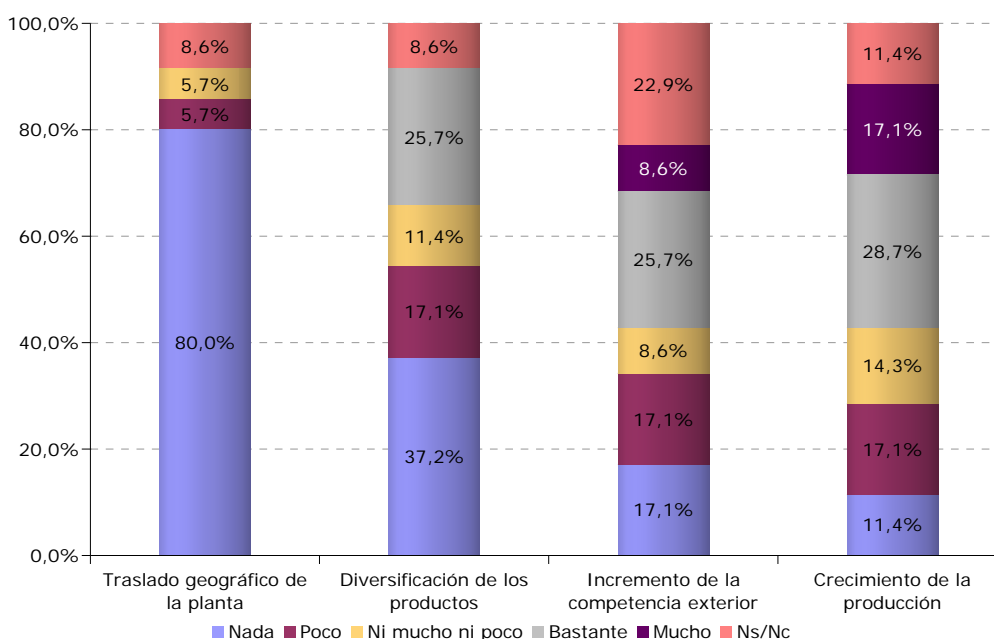
Las empresas encuestadas consideran que la mayoría de los cambios que se producirán en un futuro cercano están ligados a la **calidad, medioambiente, prevención de riesgos laborales y cambios en la normativa**.

**Gráfico 3.6.2. Probabilidad de que ocurran en su empresa los siguientes cambios**

Fuente: "Estudio de las necesidades de cualificación en el sector de Comercio Exterior" Tecelyl 2011

Otro de los aspectos importantes a tener en cuenta es **el incremento de la competencia exterior**, por lo que se considera necesario estar dotado de recursos humanos preparados para competir al mismo nivel. Un 34,3% de los encuestados indica que se producirá **un incremento de la competencia exterior** y un 45,8% indica que **crecerá la producción**.

Gran parte de los encuestados que señala que **se trasladará geográficamente la planta o centro productivo, o se producirá una apertura de los mercados**, son principalmente las empresas que disponen de centros de producción o de comercialización fuera de España.

**Gráfico 3.6.3. Probabilidad de que ocurran en su empresa los siguientes cambios**

Fuente: "Estudio de las necesidades de cualificación en el sector de Comercio Exterior" Tecelyl 2011



En opinión de los expertos la externalización de los servicios, especialmente del transporte y logística, aumentará, de modo que se prevé un aumento de las empresas destinadas de forma específica a esta actividad.

*“La causa es el cambio de modelo económico de gestión de las empresas; la tendencia en todas las empresas, incluso las pymes, es que las operaciones de almacenaje se externalizan; por lo tanto se está incrementando la actividad de los operadores logísticos de almacenamiento”. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

La liberalización de los mercados produce un mayor intercambio de bienes y servicios, y al mismo tiempo las empresas tratan de mejorar sus procesos y costes productivos. Uno de los cambios en los procesos es el paso del transporte unimodal al transporte intermodal. Dentro de este tipo de transporte existen varias posibilidades: el **transporte combinado**, el **transporte segmentado** y el **transporte multimodal**. Este tipo de transporte requiere una persona que coordine todos los medios de transporte, los transitarios, o también denominados operadores logísticos. Además tiene ventajas importantes como: la disminución de costes de transporte, disminución de plazos al utilizar el sistema más rápido y fiable.

Las empresas tienen **una serie de motivos para lanzarse a la internacionalización, aunque también existe una serie de dificultades e inconvenientes**. A continuación se destacan los más señalados a lo largo del trabajo de campo realizado en el estudio

#### MOTIVOS:

- Saturación del mercado doméstico
- Aparición de mercados atractivos
- Acceso a mercados globales
- Diversificar riesgos
- Inversión directa: mano de obra más barata
- Ganar prestigio en el mercado doméstico
- Empresas creadas para exportar

#### DIFICULTADES:

- Falta de mentalidad y sensibilización
- Falta de experiencia
- Fuerte competencia exterior
- Falta de recursos humanos preparados
- Costes de transporte
- Competencia de nuevos productos industrializados
- Falta de financiación

### 3.7. Tendencias e identificación de condicionantes para la evolución del sector

En el presente apartado se recogen las tendencias y condicionantes más importantes en la evolución del sector del comercio exterior.

**La tendencia actual del comercio exterior gira en torno a los servicios**, puesto que la importación y exportación de mercancías en España disminuye en comparación con otros países emergentes como China e India. Como se puede observar en los primeros apartados del estudio, el crecimiento de estos países en comercio internacional ha sido muy elevado en un periodo corto de tiempo. No obstante, se observa una evolución ascendente hacia sectores que generan mayor valor añadido.

*“Corea no existía en los años 70 como exportador, ha salido adelante muy rápido, pasando de sectores intensivos en mano a obra: textil, juguetes, a sectores cada vez con mayor nivel de tecnología, mayor valor añadido y eso te permite aumentar el nivel de renta. La única forma es ser más productivo, conseguir que por cada hora que trabajamos produzcamos el doble. (Entrevista en profundidad: formación)”*

En España esta tendencia es menor con respecto a las potencias emergentes, aunque también se percibe un aumento de la comercialización de bienes y servicios de mayor valor añadido (especialmente por el aumento de las exportaciones de servicios).

La comercialización de los servicios, genera cada vez mayor importancia, debido entre otras cuestiones a que las empresas que realizan este tipo de procesos, **son más globales, más flexibles y la comercialización suele ser más directa**. De esta manera se generan beneficios más rápidos y en la mayoría de las ocasiones de mayor valor añadido.

*“En comercialización de servicios somos muy buenos, especialmente en ingeniería, somos de los mejores del mundo, en biotecnología (tanto de productos como de servicios).” (Entrevista en profundidad: organismo público)”*

*“El valor añadido de los servicios es superior al valor añadido de los bienes.” (Entrevista en profundidad: organismo público)”*

Los expertos consultados a lo largo del estudio señalan que debido a la crisis económica que atraviesa el país muchas empresas que antes no habían iniciado el camino en la internacionalización, se sumergen ahora en esta actividad para mejorar su rendimiento económico. Para llevar a cabo esta inversión los expertos advierten que para ello es necesario una orientación y conocimiento de los mercados internacionales: *La mayoría de las empresas están intentando exportar porque el mercado nacional está colapsado y está siendo muy difícil para muchas empresas conseguir un contrato comercial. Dada esta situación, la empresa española está empezando débilmente a desarrollar estrategias de venta de sus productos, pero en muchos casos no saben que es un proceso largo. (Grupo de discusión 2).*

Los expertos indican que el peso del comercio internacional de servicios en el Producto Interior Bruto del país, es superior al de países como Francia e Italia, y que la tendencia es al alza. Al mismo tiempo indican *que la expectativa de crecimiento en el sector servicios es superior al crecimiento de comercio exterior de mercancías (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Gran parte de la importancia del sector servicios en la Comunidad de Madrid, residen en el **elevado número de empresas con sede social en la comunidad**. *La Comunidad de Madrid se ha especializado en sector servicios por el número de empresas con sede social aquí de servicios. (Entrevista en profundidad: organismo público)”*

Las previsiones “untap” y el Banco Mundial en sus estudios apuestan por el **sector servicios, el sector energético, las materias primas y a mayor distancia las manufacturas**. *Además tenemos que tener en cuenta que los servicios son menos sensibles a los ciclos económicos especialmente en aquellos menos vinculados a las mercancías. (Entrevista en profundidad: organismo público)”*

Las grandes empresas del sector servicios que comercializan en el exterior pueden agruparse en los siguientes sectores:

Tendencias de la comercialización de los servicios		Comercio online
Turismo		
Logística y transporte internacional		
Telecomunicaciones		
Ingeniería		
Consultoría		
Construcción		
Energía		
Tendencias de la comercialización de los productos		
Productos agroalimentarios		

*“Madrid es el núcleo de las exportaciones de servicios por la presencia de las grandes multinacionales: energías renovables, telecomunicaciones, asesoría en gestión de infraestructuras, etc.” (Entrevista en profundidad: Centro formativo)*

### Turismo

En España uno de los sectores fundamentales para el desarrollo económico del sector servicios es el **turismo de sol y playa**, orientado tanto para los extranjeros como para los españoles, aunque los expertos indican un aumento del **turismo de interior**:

*“Madrid dada su monumentalidad, es un producto comercial exterior en si mismo.” (Entrevista en profundidad: Sindicato)*

*“Una vez que el turismo de sol y playa ya ha sido muy explotado sin consideración medioambiental ni de calidad, los nichos de empleo se encuentran en el turismo de interior, rural, monumental.” (Entrevista en profundidad: Sindicato)*

La mayoría de los expertos coinciden en la **necesidad de ofrecer un turismo de calidad** en comparación con otros países vecinos como Italia, para poder obtener una mayor rentabilidad económica del servicio ofrecido:

Así mismo se incide en la necesidad de dirigir un turismo de larga duración y no estacional como viene siendo habitual:

*“El turismo es una actividad estacional y el sector debiera desarrollar actuaciones en busca de una actividad más dilatada en el tiempo. Hay épocas del año que se absorbe mucho empleo y hay épocas del año dónde no hay actividad y se genera desempleo.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

## Logística y transporte internacional

El transporte internacional en la Comunidad de Madrid tiene mayor relevancia que en el resto de comunidades autónomas y la tendencia actual es al alza. Al mismo tiempo el transporte se está externalizando; cada vez existen un mayor número de empresas dedicadas al transporte y la logística. No obstante, aunque se considere una tendencia, la crisis actual ha afectado directamente a este sector:

*“El transporte de mercancías se ve directamente afectado por la crisis económica por el descenso del consumo, la gestión de las mercancías en el almacén resiste mejor la crisis con tendencia de crecimiento”. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

Las empresas se alían con otras para poder realizar trabajos de carácter internacional. *“Desde el punto de vista internacional, ellos trabajan en red, se asocian empresas locales. De modo que se alían con otras empresas para el reparto capilar, eso es DHL, MRW o SEUR. Así, muchas franquicias de SEUR son SL.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

No obstante el crecimiento de este sector viene asociado a un aumento de la profesionalización de los trabajadores, especialmente de los transportistas.

*“Desde hace un año es obligatorio disponer del CAP, Certificado de Aptitud Profesional. Esta formación se ha convertido en una cualificación profesional que ha salido publicada hace dos meses, para dar cumplimiento a una directiva europea. Cualificación profesional de Conducción de autobuses y Cualificación profesional de Conducción de vehículos pesados”*

## Telecomunicaciones e Ingeniería

Debido al avance tecnológico, las telecomunicaciones y el desarrollo de nuevas herramientas de comunicación son imprescindibles para aumentar la competitividad de las empresas a nivel internacional. El intercambio de este tipo de servicios, comienza a realizarse de manera internacional.

*“En el caso de la ingeniería somos muy buenos porque hacemos muchas cosas con costes muy razonables.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

## Consultoría

*“Existe una tendencia creciente en la consultoría sobre las operaciones de comercio exterior en nuestro país para dar servicio en las empresas españolas incluso en las PYMES.”*

## Construcción

Las grandes constructoras españolas tienden a internacionalizarse, entre otras cuestiones por la situación actual de crisis en el país.

*“Grandes constructoras tienen un gran “know how” acumulado y dada la situación actual de la construcción en España, tienen que salir fuera y ya lo están haciendo. (Entrevista en profundidad: Centro formativo)*

*La construcción en el comercio exterior tiene bastante peso, y donde se han colocado las inversiones extranjeras, principalmente en países en vías de desarrollo, su crecimiento puede ser bastante estable. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

A partir de los años 90 las empresas constructoras a nivel internacional se caracterizan, por el elevado grado de desarrollo de los países que acogen la inversión de las constructoras Españolas: *quienes sacan proyectos a ejecutar no son los países menos desarrollados, con otras necesidades, sino que son aquellos con mayor fortaleza: EE.UU., Canadá, Chile, México, Europa, Francia, Inglaterra. Entrevista en Profundidad. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

### Productos agroalimentarios

La comercialización a nivel internacional de productos alimentarios en España está en pleno crecimiento, esta es una de las tendencias fundamentales dentro de los capítulos arancelarios analizados. **La comunidad de Madrid, no presenta una producción importante de productos alimentarios, pero si de distribución hacia mercados internacionales.**

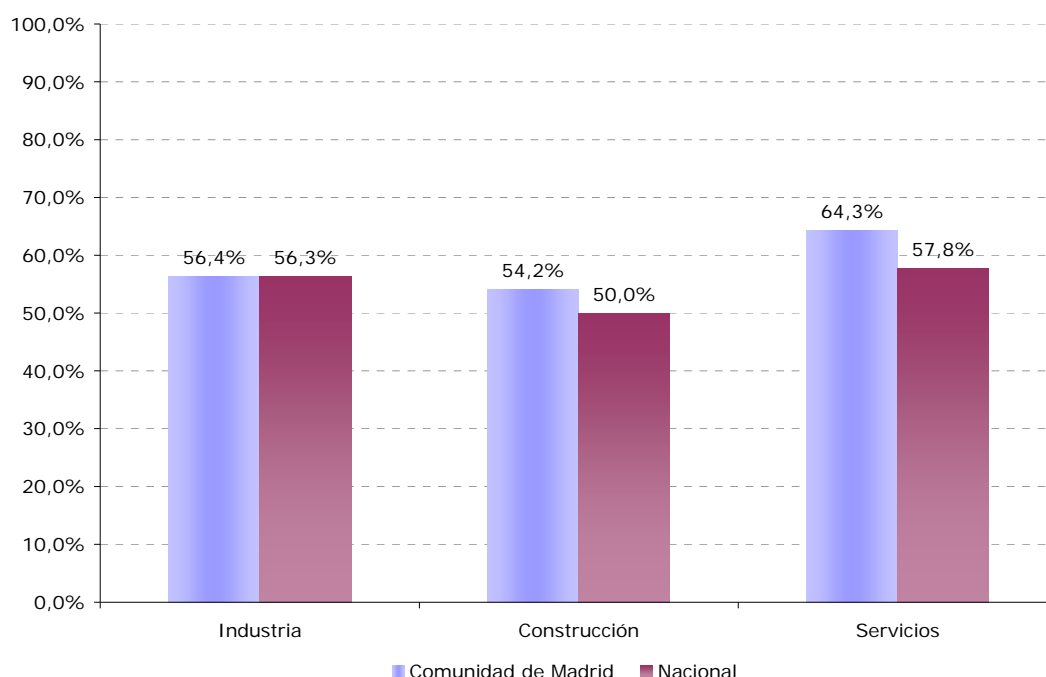
A pesar de la importancia creciente de la comercialización del sector servicios a nivel nacional, el sector alimentario cobra cada vez más importancia.

### Comercio electrónico

En todos estos sectores hay una cuestión común cada vez más desarrollada: **la venta online**, lo que implica un desarrollo de la informática y las nuevas tecnologías diseñado al comercio internacional. Así mismo en una economía que se desarrolla con mayor rapidez, surgen herramientas que agilizan los trámites administrativos, como es el caso de la firma electrónica.

El siguiente gráfico muestra como las empresas del sector servicios de la Comunidad de Madrid, utilizan la firma electrónica en mayor medida que otro tipo de empresas.

**Gráfico 3.7.1. Empresas que utilizaron la firma digital en alguna comunicación enviada desde su empresa. Comunidad de Madrid y Nacional. 2010**



Fuente: Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico en las empresas (2009-2010). Instituto Nacional de Estadística.

Por ello uno de los principales condicionantes para la evolución del sector, **es competir en valor añadido y en I+D**, puesto que los precios de mercado establecidos en los países emergentes son mucho menores que los españoles, de modo que ser competitivo en este ámbito cada vez es más complejo.

*“Actualmente exportamos productos agroalimentarios y son productos de poco valor añadido, tenemos que generar productos de más valor añadido” (Entrevista en profundidad: formación)*

En cuanto a **la tendencia de la Inversión directa en España en los próximos años**, los expertos consultados indican que debido a la crisis que atraviesa el país, no va a seguir aumentando:

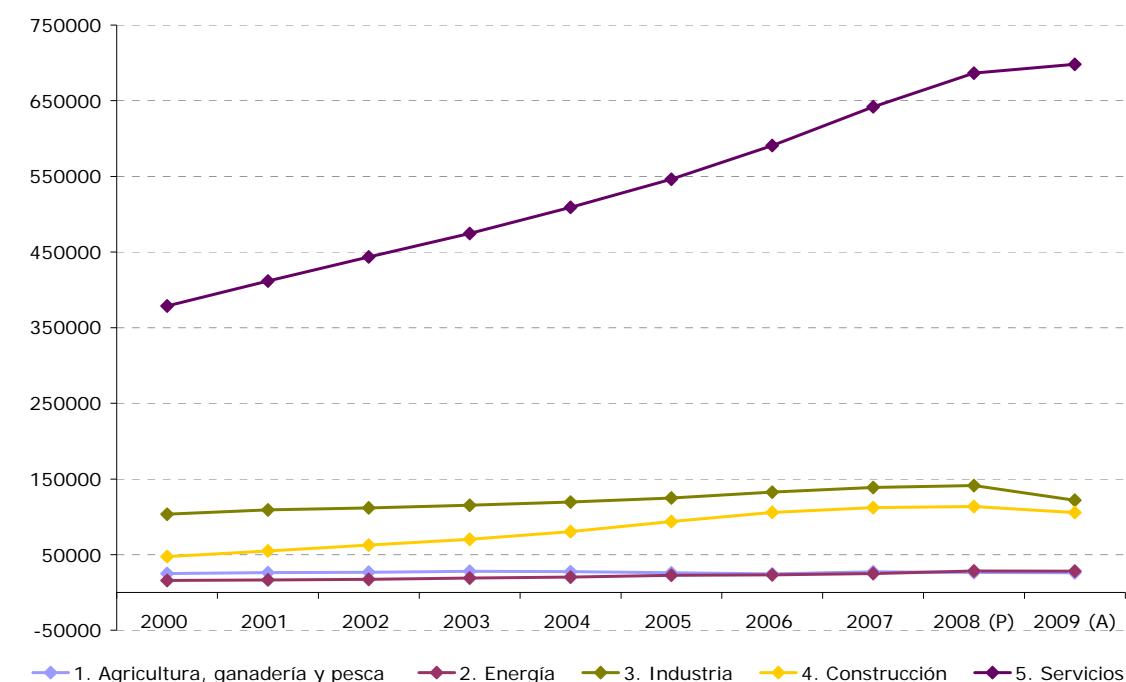
*De cara al futuro próximo, 4 ó 5 años, dado el embargo financiero de la economía española no se prevé que la IED española vaya a mantenerse óptima, puesto que la empresa española está muy endeudada y existen dificultades de financiación internacional. (Entrevista en profundidad: organismo público)*

### 3.8. Principales características de la actividad productiva de las empresas del sector en la Comunidad de Madrid

Como se ha explicado a lo largo de los capítulos anteriores, las actividades comerciales con mayor valor añadido son los servicios; y la estructura económica de la Comunidad de Madrid, está configurada principalmente por este sector. Al mismo tiempo la mayoría de las empresas que **comercializan al exterior en esta Comunidad son de servicios, seguidas al mismo tiempo de productos como el automóvil, bienes de equipo o los productos químicos.**

El siguiente gráfico muestra la evolución del valor añadido por sector económico, observándose una tendencia creciente del sector servicios, mientras que en el resto esta tendencia no es tan pronunciada.

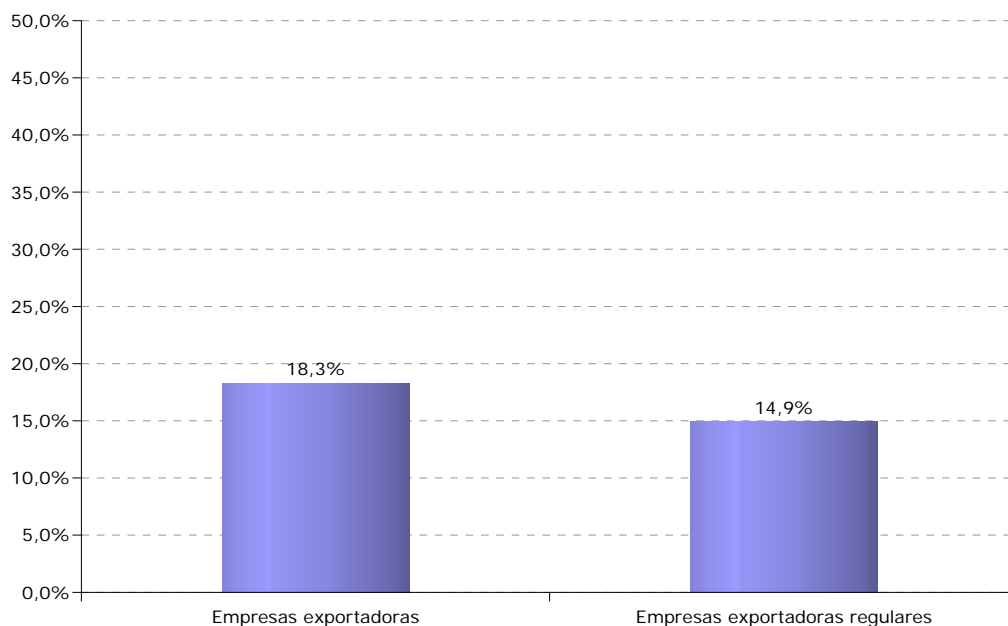
**Gráfico 3.8.1. Valor añadido Bruto a precios básicos: precios corrientes. Nacional**



Fuente: Contabilidad Nacional de España. INE

**La actividad internacional de las empresas madrileñas supone el 18,3% de las exportaciones en España;** 17.964 compañías de la Comunidad de Madrid realizan regularmente operaciones de comercio exterior, mientras que en el conjunto de España existen 98.314. En relación a las empresas que operan regularmente (es decir, que durante los últimos cuatro años hayan realizado alguna actividad comercial), la Comunidad de Madrid, supone el 14,9% del total de las empresas exportadoras regulares de las cuales 39.049 operan de manera habitual en otros países. **Estos datos sitúan a la Comunidad de Madrid por encima de la media nacional, situándose en la segunda Comunidad Autónoma con mayores empresas exportadoras, tras Cataluña.**

**Gráfico 3.8.2. Porcentaje de empresas exportadoras y exportadoras regulares de la Comunidad de Madrid respecto del total de empresas exportadoras y exportadoras regulares total nacional. Enero-October 2010**

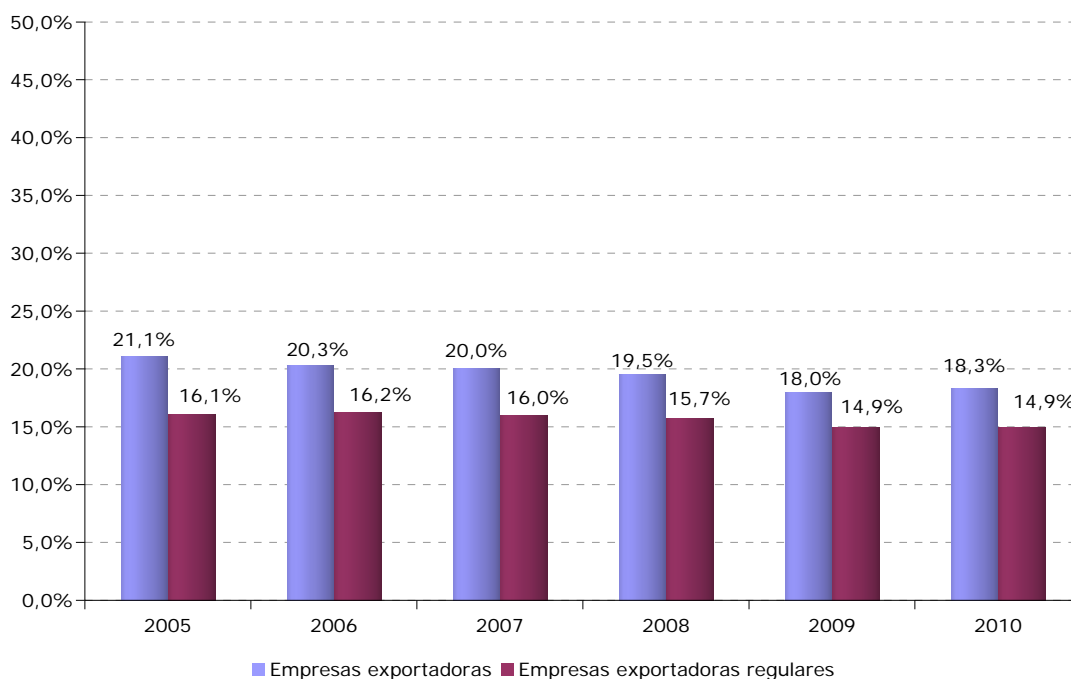


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del ICEX

Como se puede observar en el gráfico el peso de las empresas exportadoras en la Comunidad descendiendo paulatinamente, debido principalmente a dos cuestiones:

1. La crisis económica sufrida desde 2007.
2. La importancia creciente de otras Comunidades Autónomas, principalmente Cataluña (supone el 34,9% de las empresas exportadoras nacionales).

**Gráfico 3.8.3. Empresas exportadoras y exportadoras regulares. Comunidad de Madrid 2005-2010.**



(\*) Enero- octubre 2010

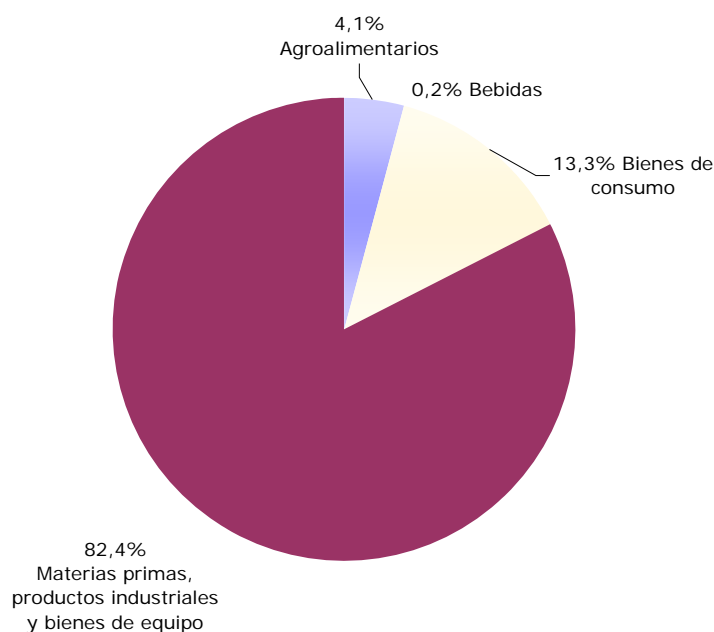
Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior. ICEX.



**Las empresas dedicadas a la exportación de productos relacionados con las materias primas, productos industriales y bienes de equipo son las que exportan en mayor medida, seguidas al mismo tiempo de las empresas que exportan bienes de consumo.** Mientras que las empresas de productos agroalimentarios, así como de bebidas en la Comunidad de Madrid indican disponer de menos empresas exportadoras.

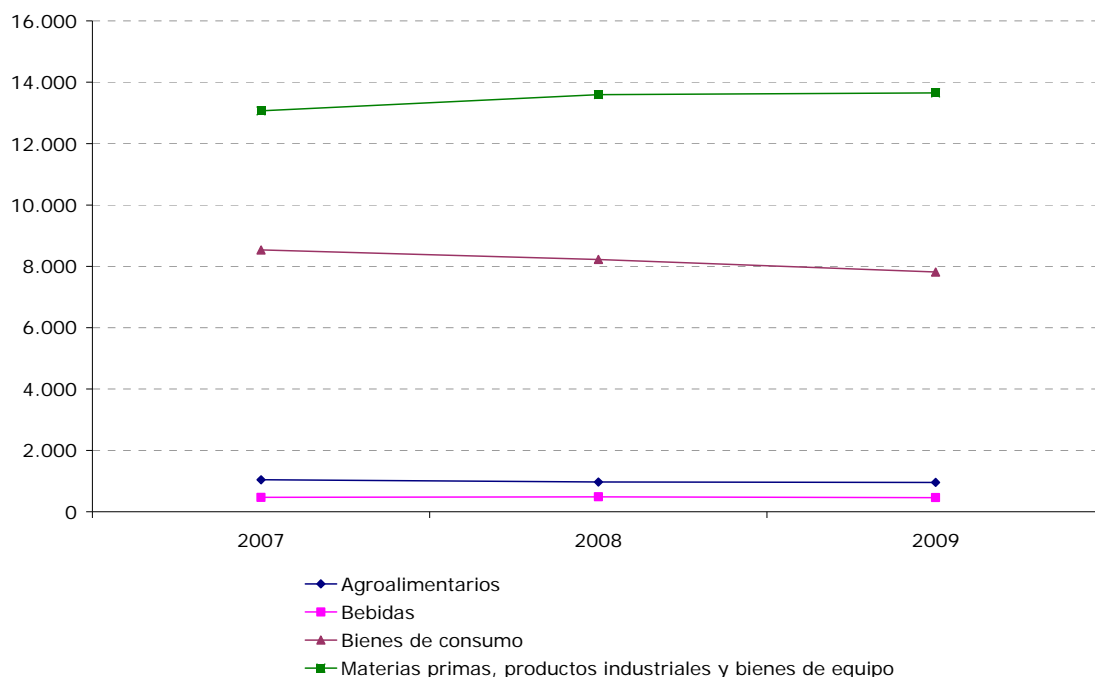
**La exportación de materias primas y productos industriales y bienes de equipo en la Comunidad de Madrid, suponen el 82,4% de las exportaciones en el periodo enero-junio 2010,** mientras que las empresas de bienes de consumo en ese mismo periodo suponen el 13,3% de las empresas exportadoras en la Comunidad de Madrid.

**Gráfico 3.8.4. Porcentaje de número de empresas exportadoras por sectores. Comunidad de Madrid 2010**



Fuente: Informes estadísticos. ICEX

El número de empresas dedicada a productos agroalimentarios y de bienes de consumo en la Comunidad de Madrid ha descendido del 2007 al año 2009 en 83 empresas (-8,65% variación) y 722 respectivamente (-9,24%). Mientras que las empresas dedicadas a la exportación de materias primas, productos industriales y bienes de equipo han aumentado en 585 empresas (4,29%). No obstante, las empresas de bebidas se mantienen estables.

**Gráfico 3.8.5. Evolución del número del número de empresas exportadoras por Sectores de exportación. Comunidad de Madrid.**

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de informes estadísticos, ICEX.

A continuación se señalan los sectores con más actividad comercial exterior: importaciones y exportaciones.

Los sectores con mayor actividad y al mismo tiempo con mayor facturación, **en términos de exportaciones, son material de transporte, industria química, el material eléctrico y electrónico, así como energía y agua**, estas actividades suman el 65,8% de las exportaciones en la Comunidad de Madrid. Entre los sectores con menor actividad, se encuentran actividades como minería no energética, estructuras metálicas, agricultura y pesca, industria no metálica y artículos metálicos.

**En relación a las importaciones**, las actividades con mayor número de facturación son **el material eléctrico y electrónico, el material de transporte, la industria química, así como la maquinaria industrial**, ambas actividades suman el 68,0% de las importaciones en la Comunidad.

**Tabla 3.8.1. Comercio exterior por rama de actividad.2008. Comunidad de Madrid**

	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial	Tasa de Cobertura
	Número de Operaciones	Mill.euros	Peso TM	Número de operaciones	Mill.euros	Peso TM	Mill.euros	%
Total	1.420.512	22.038,07	9.773.127	2.490.802	62.276,40	21.835.443	-40.238,33	35,39
Agricultura y pesca	12.645	233,99	273.390	43.612	826,67	1.144.789	-592,68	28,30
Energía y agua	17.880	2.597,58	2.875.551	7.947	3.512,09	7.595.131	-914,51	73,96
Minería no energética	2.473	59,62	334.767	1.917	27,26	154.545	32,36	218,68
Metálicas básicas	10.853	857,56	655.833	27.650	1.500,45	1.254.052	-642,88	57,15
Industria no metálica	36.992	273,01	884.335	40.529	436,62	462.980	-163,61	62,53
Industria química	152.031	4.858,52	982.130	118.356	10.453,76	1.558.772	-5.595,23	46,48
Estructuras metálicas	2.074	130,46	41.169	7.085	276,29	81.725	-145,83	47,22
Artículos metálicos	41.915	307,63	247.171	129.360	832,74	294.320	-525,11	36,94
Maquinaria industrial	81.588	1.563,51	205.554	255.542	5.177,30	1.011.883	-3.613,79	30,20
Material eléctrico y electrónico	206.130	3.073,81	533.220	725.798	15.585,23	2.155.448	-12.511,42	19,72

	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial	Tasa de Cobertura
	Número de Operaciones	Mill.euros	Peso TM	Número de operaciones	Mill.euros	Peso TM	Mill.euros	%
Material de transporte	70.590	3.988,37	481.080	206.790	11.134,98	1.247.021	-7.146,61	35,82
Alimentación, bebidas y tabaco	103.055	772,08	500.840	81.690	2.896,36	1.426.372	-2.124,28	26,66
Industria textil y del calzado	432.377	798,09	43.946	441.481	3.855,61	879.356	-3.057,52	20,70
Papel, imprentas y edición	87.508	765,77	533.445	86.734	1.761,48	1.574.515	-995,71	43,47
Otras industrias manufactureras	137.716	1.175,09	391.160	295.736	3.513,25	944.030	-2.338,16	33,45
Otras actividades	9.311	53,34	959	16.892	324,19	7.630	-270,86	16,45
No clasificados	15.374	529,64	788.577	3.683	162,13	42.874	367,52	326,69

Fuente: Instituto de estadística de la Comunidad de Madrid

Los **expertos consultados a lo largo del estudio nos indican que cuanto mayor es el comercio internacional que realice una empresa y a mayores zonas geográficas llegue, mayor será también la diversificación de los riesgos, reduciendo al mismo tiempo su vulnerabilidad y dependencia frente al mercado doméstico.** Si una empresa comercializa bienes o productos en diferentes países o regiones económicas, puede compensar los malos resultados de determinadas regiones con los buenos resultados en otras; de esta forma podrá mantener una plantilla más estable. Al mismo tiempo, el comercio internacional (sea el tipo que sea), conlleva unas necesidades de recursos humanos permanentes (de personal comercial, de logística y transporte, de gestión financiera y administrativa, etc.), este personal tiene que estar cualificado en comercio internacional.

Al mismo tiempo, muchas empresas domésticas no tendrían el mismo nivel de empleo si no se hubieran internacionalizado.

En esta dinámica se percibe especialmente a las grandes empresas mientras que las **pequeñas y medianas que dan el salto al comercio internacional suelen tener más limitaciones**, puesto que inicialmente tienen un solo comprador, lo que aumenta el riesgo de quiebra si el comprador decidiera suspender la relación comercial. Al mismo tiempo, sus recursos humanos también son limitados al no disponer en su empresa de una estructura organizativa específica del comercio internacional, sino que tratan de adaptar los recursos existentes para dar el salto. La PYME española debido al desconocimiento sobre los mercados internacionales tiene “miedo” a lanzar sus productos al ámbito internacional.

*“Es necesario cambiar la actitud del empresariado y enseñar al empresario a perder el miedo de internacionalizarse y considerarse no solo un empresario de Madrid sino europeo.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Si bien es cierto, cada vez son más las empresas pequeñas y medianas que comienzan el acceso a la comercialización de manos de organismos públicos a través de diferentes programas que ayudan y fomentan la comercialización.

Según un informe del Banco de España el 70% de las grandes empresas realizan exportaciones. Son las grandes empresas quienes disponen de mayores recursos y por consecuencia pueden abordar proyectos de gran envergadura. Su estabilidad en los mercados internacionales es superior a las PYMES. Aunque uno de los principales factores críticos de competitividad, es la innovación y la tecnología para poder obtener una mayor competitividad.

Actualmente la PYME española está comenzando a sumergirse en el mercado internacional, en el que puede encontrar grandes oportunidades para el crecimiento de su empresa. Para ello es necesario realizar estudios previos que establezcan la viabilidad de los mercados, aunque por el momento son pocas las empresas que comienzan estos procesos. Va creciendo paulatinamente el número de empresas pequeñas y medianas que se internacionalizan.

*“Hay mucha empresa que anteriormente no había pensado en los mercados internacionales, y esto se ve cada vez más, esto en caso de las PYMES nos preocupa porque no tiene la estructura básica ni recursos humanos familiarizados con los*

*mercados internacionales. Salir a ciegas para garantizar la supervivencia de la empresa es muy peligroso. Requiere de una inversión a largo plazo. Esta primera salida debe hacerse de la mano de expertos, autorizada, asistida con expertos que ayuden a realizar un plan de iniciación a la exportación.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Las principales razones por las que las empresas pequeñas y medianas no salen a los mercados internacionales, es principalmente por las limitaciones que tienen frente a las grandes empresas, especialmente referido a:

**Recursos humanos:** no disponen de personal cualificado en comercio exterior (falta de formación y experiencia en el sector).

**Recursos económicos:** en la mayoría de las ocasiones disponen de menores recursos financieros que una empresa grande.

**Capacidades comerciales:** falta de contactos de posibles compradores o vendedores extranjeros.

**Falta de conocimiento de los mercados internacionales:** las pequeñas y medianas empresas tienen un gran desconocimiento de la situación actual de los mercados.

Según la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE), del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, las Pymes españolas que están internacionalizadas presentan una menor tasa de temporalidad que las que no lo están. En el caso de las empresas de pequeña dimensión, la tasa de temporalidad se ha reducido a la mitad del 2000 al 2007. Mientras que las grandes empresas con presencia internacional tienen una mayor estabilidad en el empleo, puesto que dependen en menor medida de los cambios que puedan ocurrir en la economía del país de origen. Según un estudio del ICEX, **el empleo en las empresas exportadoras sufre menos en épocas de crisis y crece más en situaciones de auge económico**, así que la intensidad de crecimiento o estabilidad del empleo en empresas internacionalizadas es mayor que en las que no poseen actividad internacional.

Como se ha visto anteriormente el coste laboral es mayor en las empresas más internacionalizadas, especialmente en aquellas que disponen de mayor tecnología: como los sectores energéticos, actividades científicas, o de información y comunicación. Al mismo tiempo el esfuerzo que las empresas realizan en I+D+i es mayor en las empresas que están internacionalizadas que en aquellas que no lo están.

El **sector servicios** se ha abierto al mercado internacional con posterioridad al sector de bienes. En 2006 se aprobó la norma **2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 22 de diciembre, relativa a los servicios en el mercado interior** que permite a las empresas ofrecer toda una serie de servicios transfronterizos.

*“La liberación del comercio de mercancías se produjo mucho antes que la liberalización de los servicios; esta última tiene más recorrido y capacidad de aumentar cuota de mercado. (Entrevista en profundidad: organismo público)*

*“Cuanto más desarrollado esté un país mayor será la demanda de servicios, por lo tanto es una tendencia a priori constante con la liberalización del mercado en el acceso a servicios de los países emergentes. Con las nuevas tecnologías de la información se comenzó a pensar que los servicios se podrían internacionalizar y vender fuera de las fronteras nacionales. Este cambio de mentalidad genera muchas expectativas para las empresas que ven cómo pueden comenzar a comerciar internacionalmente sus servicios. Paralelamente se ha ido produciendo la externalización de los servicios auxiliares de las empresas por ahorro de costes y eficacia. Esta externalización de los servicios puede realizarse con empresas nacionales o extranjeras.*

Cada vez son más las empresas que se sumergen en las tecnologías de la información y la comunicación. La encuesta de uso de TIC y comercio electrónico muestra entre otras cuestiones las siguientes: El 74,3% de las empresas realizaron un intercambio electrónico de datos, el 77,5% compartían la información con regularidad con sus proveedores y el 71,2% lo hacía con sus clientes.

**Tabla 3.8.2. Encuesta de uso de TIC y Comercio Electrónico (CE) en las empresas 2009-2010. INE. Comunidad de Madrid.**

	Total Empresas
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos entre empresas	47,5%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Envío de pedidos a sus proveedores	49,5%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Recepción de facturas electrónicas	43,2%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Recepción de pedidos de clientes	23,5%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Envío de facturas electrónicas	27,8%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Envío o recepción de información sobre productos	59,0%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Envío o recepción de documentación sobre transporte, envíos o entregas	47,8%
empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Envío de instrucciones de pago a entidades bancarias	74,3%
Empresas que realizaron intercambio electrónico de datos mediante: Intercambio automatizado de información con la AAPP	66,0%
Empresas que compartían electrónicamente información con sus proveedores o clientes de la cadena de suministro:	18,9%
Empresas que compartían la información con regularidad con sus proveedores	77,5%
Empresas que compartían la información con regularidad con sus clientes	71,2%
Empresas que utilizaron para el intercambio de información: Intercambio electrónico de datos	61,2%
Empresas que al recibir una orden de pedido, la información relevante a dicha orden llegaba de forma automática: A gestión de stocks	28,1%
Empresas que al recibir una orden de pedido, la información relevante a dicha orden llegaba de forma automática: A contabilidad	35,4%
Empresas que al recibir una orden de pedido, la información relevante a dicha orden llegaba de forma automática: A gestión de producción	30,5%
Empresas que al recibir una orden de pedido, la información relevante a dicha orden llegaba de forma automática: A gestión de distribución	28,5%
% de empresas que al enviar una orden de pedido, la información relevante a dicha orden llegaba de forma automática: A gestión de stocks	31,8%
Empresas que al enviar una orden de pedido, la información relevante a dicha orden llegaba de forma automática: A contabilidad	38,2%
Empresas que disponían de herramientas informáticas ERP para compartir información sobre compras/ventas con otras áreas de la empresa	26,7%

Fuente: Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico de las empresas 2009-2010 (INE).

Como se viene diciendo a lo largo del estudio, una de las tendencias actuales es el comercio online, según la encuesta nacional del uso de las TIC y el comercio electrónico de las empresas elaborada por el INE las empresas realizan más compras que ventas a través de estos medios; es destacable el 59,0% de las empresas de TIC que señala haber realizado compras por comercio electrónico.

**Tabla 3.8.3. Uso de TIC y comercio electrónico de las empresas 2009-2010**

	Total Industria	Total Construcción	Total Servicios (*)	Sector TIC
Empresas que han realizado compras por comercio electrónico	21,9%	17,3%	28,3%	59,0%
Compras mediante comercio electrónico (miles de euros)	60.514.315	3.769.587	92.275.429	10.513.674
Empresas que han realizado ventas por comercio electrónico:	14,4%	4,8%	16,1%	20,8%
Ventas mediante comercio electrónico (miles de euros)	91.680.794	3.928.185	73.214.961	8.933.332
Empresas que utilizaron, en enero de 2010, algún protocolo seguro como SSL o TLS en la recepción de pedidos a través de Internet(**)	32,0%	25,6%	38,6%	46,5%

(\*)Excluidas CNAE 56: servicios de comidas y bebidas, CNAE 75 y financieras

(\*\*) Porcentaje sobre el total de empresas con ventas mediante comercio electrónico

Fuente: Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico de las empresas 2009-2010

### 3.9. Conclusiones

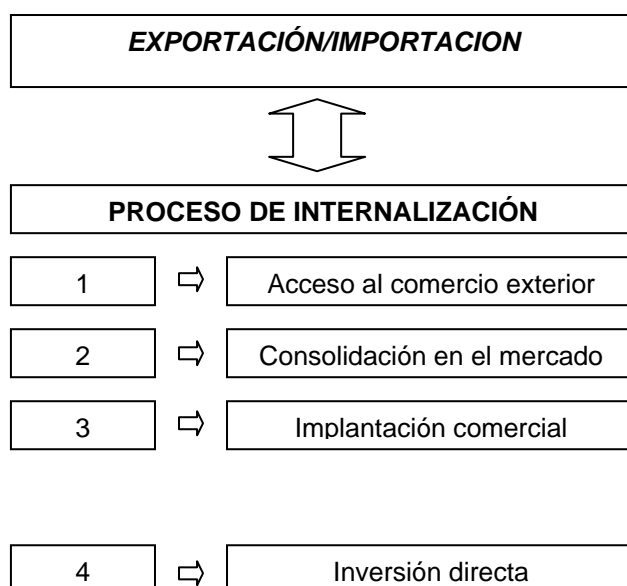
#### Actividad comercio exterior

Las **actividades económicas** tienen como finalidad, la obtención de bienes o servicios para intercambiar en el mercado nacional y/o internacional y obtener ganancias que permitan satisfacer las necesidades individuales y colectivas.

El **comercio exterior** puede definirse como el intercambio de bienes y servicios entre países. Mientras que los bienes son los productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de productos finales, materias primas o productos agrícolas.

El siguiente esquema muestra de forma general, los pasos más teóricos a llevar a cabo en una empresa que desea internacionalizarse y que nunca ha accedido a los mercados internacionales.

#### Esquema 3.9.1. Pasos a seguir por las empresas que desean internacionalizarse



**Este esquema es válido tanto para bienes como para servicios**, aunque dependiendo del tipo de empresa (grande-pequeña, productos-servicios, etc.), de sus necesidades y sus objetivos se realizará un tipo de proceso diferente. Es decir existen diversas formas de comercializar un producto al exterior y una misma empresa puede seguir diferentes estrategias en función de las características de los mercados. Estas fases pueden realizarse de forma consecutiva, o de forma independiente.

Por lo tanto las empresas siguen diferentes estrategias para comercializar los bienes o servicios con el exterior, **sin seguir necesariamente unas secuencias establecidas**. En general el proceso de internacionalización comienza con la venta directa a mercados más próximos, tanto cultural como geográfica, para posteriormente ir ampliando mercados y llevar alguna inversión directa como consolidación en el mercado exterior y tener un mayor control sobre su comercialización. **Este proceso no es generalizable ni a todos los bienes ni a todos los servicios, especialmente en estos últimos, donde es frecuente la implantación comercial en los mercados exteriores para llevar a cabo directamente el servicio en el lugar de destino.**

A continuación se resumen los grados de integración del comercio exterior:

### Acceso al mercado exterior

**Acceso al mercado exterior**→ conlleva la realización de un diagnóstico de la capacidad exportadora o importadora de la empresa. Primeramente es necesario realizar estudios de mercado previos, para determinar y seleccionar el mercado al que se va a dirigir. Posteriormente se establecen contactos con el exterior y si acepta la oferta o demanda se preparan todos los trámites administrativos. A continuación se prepara la mercancía y comienzan los procesos aduaneros, se reserva el medio de transporte para el traslado de la mercancía (tren, camión, barco, avión, transporte multimodal), consecutivamente se contrata el seguro para la mercancía y finalmente se procede al traslado, al lugar de origen; se producen nuevamente los trámites aduaneros y se reserva el medio de transporte para el traslado al lugar de destino.

### Consolidación del mercado

**Consolidación del mercado**→ se trata de **revisar, mejorar e implementar su estrategia en los mercados internacionales**, así como ampliar los productos a exportar tratando de **mejorar la competitividad** en el mercado. Esta fase puede hacerse con el asesoramiento adecuado para mejorar la estrategia competitiva. (Especialmente en el caso de las PYMES que no disponen de recursos humanos formados en esta materia). Cada sector y cada empresa son diferentes de modo que tendrán **estrategias de consolidación a medida**. Se trata por tanto de establecer la estrategia de consolidación, buscar oportunidades comerciales, seguir realizando estudios de mercado, fortalecer su posición en el canal de distribución, reforzar su estrategia de posicionamiento, comunicación, marca, etc.

### Implantación comercial

**Implantación comercial**→ para poder implantarse de manera estable y continua en los mercados más importantes de otros países es necesario, realizar un seguimiento de los clientes y distribuidores, disponer de infraestructuras en el lugar de exportación, como por ejemplo almacenes logísticos o tiendas propias. Para ello existen planes de apoyo a la implantación comercial en el exterior realizados desde la administración pública. La implantación comercial española no es muy fuerte, respecto a otros países con mayor trayectoria internacional.

### Inversión directa

**Inversión directa**→ la Inversión Directa se contempla como **el método para tener una participación duradera en una empresa residente de otra economía**. Esta inversión se puede realizar mediante la participación en otras empresas ya establecidas o por medio del establecimiento de una filial de la empresa inversora. Son cada vez más las empresas españolas que se consolidan en el exterior a través de las diferentes modalidades de la inversión directa. Este tipo de inversión tiene relevancia especialmente en el sector servicios, puesto que acapara el 90% de la IED en España. Según la OMC la apertura de filiales en el extranjero es la modalidad más utilizada por las principales empresas para prestar sus servicios en los mercados internacionales.



### **Tecnología (I+D+i), herramientas y equipos, incorporaciones y soluciones tecnológicas**

El sector del comercio exterior en España está aumentando en creatividad e innovación, para poder competir a nivel internacional, esto supone implantar nuevos mecanismos tecnológicos que ayuden a realizar el proceso en un menor tiempo y de la forma más eficaz. **La introducción del comercio electrónico, la venta online, y las nuevas aplicaciones usadas a nivel internacional para el comercio exterior, suponen un punto de avance en nuestra economía.**

- **Uso del comercio electrónico como herramienta de exportación**
- **Uso del marketing on-line como herramienta de promoción en el mercado global**
- **Programas específicos como e-commerce y e-marketing (utilización de Internet para el marketing directo con el fin de entrar con los potenciales clientes)**
- **Estrategias de venta online**

**En España y en la Comunidad de Madrid, uno de los sectores más exportados e importados es el sector de material electrónico, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y al mismo tiempo es uno de los sectores de alta tecnología más importados y exportados. La Comunidad de Madrid se encuentra por encima del resto de comunidades autónomas en personal ocupado en alta tecnología, (mientras el 6,6% del total de los ocupados en el ámbito nacional se encuentran trabajando en sectores de alta tecnología en el caso de la Comunidad de Madrid este porcentaje asciende al 10,0% de los ocupados).**

**La mayor parte de las empresas del sector comercio no son grandes innovadoras en comparación con otros países, sin embargo, tienden a ir incorporando las nuevas tecnologías.**

### **Factores críticos de competitividad**

Entre los principales factores críticos de competitividad del comercio exterior en España y en concreto en la Comunidad de Madrid se encuentran los siguientes:

- **Uso de las nuevas tecnologías y herramientas de comunicación**
- **I+D+i**
- **Valor añadido**
- **Precios: materias primas, transporte, infraestructuras, etc.**
- **Calidad de los recursos humanos: formación**
- **Formación de demanda en las empresas**
- **Falta de mentalidad y estructura de las empresas para salir al mercado internacional**
- **Financiación**
- **Competencia internacional**



### Cambios previsibles en los procesos productivos

- **La innovación tecnológica, la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)**, es uno de los cambios productivos previsibles en los próximos años en las empresas de comercio exterior. Esta innovación tecnológica permitirá aumentar la competitividad de las empresas y por tanto su rentabilidad económica.

- El comercio electrónico, las nuevas aplicaciones de comercio internacional y nuevas herramientas de comunicación, se usarán cada vez más, agilizando los intercambios comerciales.

- **La apertura hacia nuevos mercados y la apertura de nuevas plantas** especialmente en las grandes empresas que se hayan implantado internacionalmente. Algunas Pymes españolas comienzan el acceso a la importación.

- Otro de los cambios previsibles es el **aumento de la competencia exterior**, por lo que será necesario disponer de recursos humanos preparados para ello.

- No obstante, las empresas consideran que la mayoría de los cambios que se producirán en las empresas están ligados **a la calidad, medioambiente, prevención de riesgos laborales y cambios en la normativa**.

### Tendencias e identificación de condicionantes para la evolución del sector

**La tendencia actual del comercio exterior gira en torno a los servicios**, puesto que la importación y exportación de mercancías en España disminuye en comparación con otros países emergentes como China e India que ganan en competitividad. Las empresas que apuestan por comercializar servicios **son más globales, más flexibles y la comercialización suele ser más directa**. De esta manera se generan beneficios más rápidos y en la mayoría de las ocasiones de mayor valor añadido.

#### Los servicios más destacados:

- Transporte internacional
- Telecomunicaciones
- Ingeniería
- Consultoría
- Construcción
- Energía

#### Los productos más destacados:

- Bienes de equipo
- Automóviles
- Industria química
- Alimentación (tendencia)

**El comercio electrónico** es la tendencia actual común tanto en el caso de los servicios como de los productos.

### Principales características de la actividad productiva de las empresas del sector en la Comunidad de Madrid

**La actividad internacional de las empresas madrileñas supone el 18,3% de las exportaciones en España**; 17.964 compañías de la Comunidad de Madrid realizan regularmente operaciones de comercio exterior, mientras que en el conjunto de España existen 98.314. Al mismo tiempo supone el 14,9% del total de las empresas regulares exportadoras de las cuales 39.049 operan de manera habitual en otros países. **Estos datos sitúan a la Comunidad de Madrid por encima de la media nacional, situándose en la segunda Comunidad Autónoma con mayores empresas exportadoras, tras Cataluña.**

Los sectores con mayor actividad y al mismo tiempo con mayor facturación, **en términos de exportaciones, son el material de transporte, la industria química, el material eléctrico y electrónico, así como energía y agua.** Estas actividades suman el 65,8% de las exportaciones en la Comunidad de Madrid. **En relación a las importaciones,** las actividades con mayor número de facturación son **el material eléctrico y electrónico, el material de transporte, la industria química, así como la maquinaria industrial, ambas actividades suman el 68,0% de las importaciones en la Comunidad.**

**Los expertos consultados a lo largo del estudio nos indica que cuanto mayor es el comercio internacional que realice una empresa y a mayores zonas geográficas llegue, mayor será también la diversificación de los riesgos, reduciendo al mismo tiempo su vulnerabilidad y dependencia frente al mercado doméstico.**

Según un informe del Banco de España el 70% de las grandes empresas realizan exportaciones. Son las grandes empresas quienes disponen de mayores recursos y por consecuencia pueden abordar proyectos de gran envergadura. Su estabilidad en los mercados internacionales es superior a las Pymes. Aunque uno de los principales factores críticos de competitividad, es la innovación y la tecnología para poder obtener una mayor competitividad.

Existe una creciente salida al exterior de las empresas españolas. Esta comercialización internacional se concentra principalmente en las grandes empresas en búsqueda de oportunidades de negocio, quienes inicialmente disponen de mayores recursos para la internacionalización (recursos humanos, financieros, conocimientos a cerca de los mercados, etc.).

## 4. CONCLUSIONES GENERALES DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DEL SECTOR

### Índice

Este capítulo recoge las principales conclusiones del apartado II de este estudio, dedicado al análisis de la actividad productiva en el comercio exterior. Se incluye además, el análisis DAFO que identifica las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades con relación a la situación actual de la actividad productiva del sector.

#### 4.1. Principales resultados

#### 4.2. Análisis DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades del sector

#### 4.1. Principales resultados

En este apartado se trata de mostrar las principales conclusiones generales de la actividad productiva del comercio exterior.

Como se ha visto en el apartado 3.1. el comercio exterior puede definirse como el intercambio de bienes y servicios entre países. Es por tanto una actividad económica que tiene como finalidad la obtención de ganancias que permitan satisfacer las necesidades individuales o colectivas.

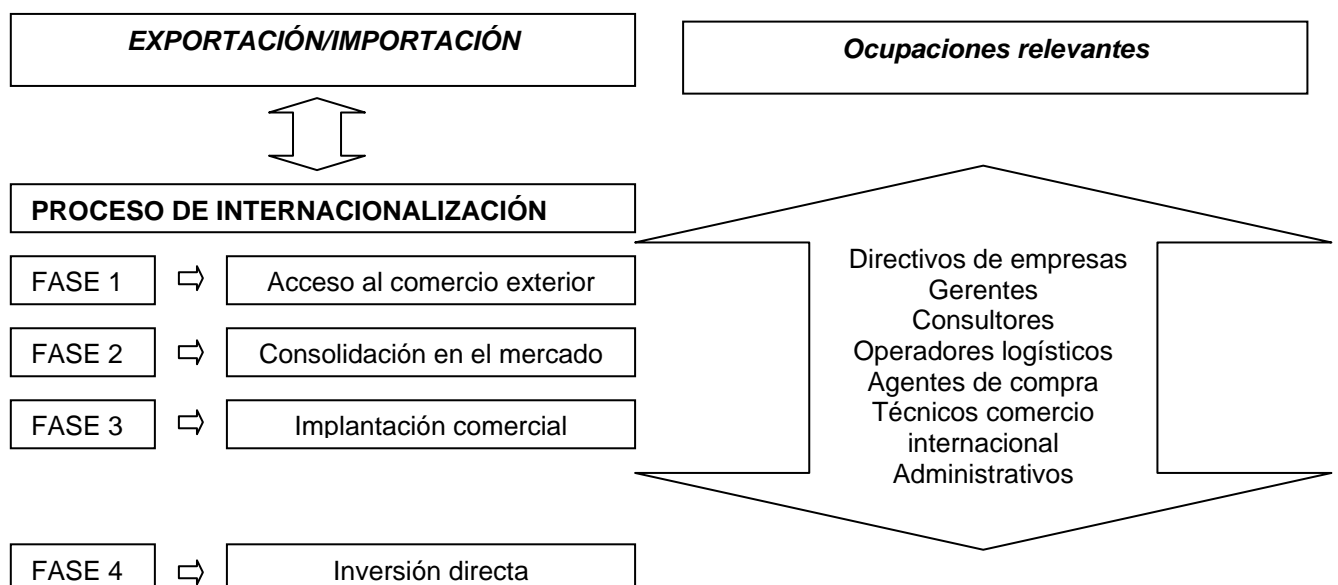
En el comercio de bienes y servicios internacionales, existen diferentes modalidades de comercio:

- Exportación/importación
- Implantación comercial
- Inversión directa

Estas modalidades pueden gestionarse de forma independiente o de forma consecutiva. No existe una ordenación de fases para acceder al comercio internacional. Todo ello dependerá del tipo de empresa y de sus objetivos. El esquema siguiente muestra las modalidades de comercio exterior que existen. Como se ha indicado anteriormente no son pasos consecutivos, puesto que pueden ser independientes. Aunque sí puede servir como ejemplo para aquellas empresas que comienzan su andadura en el comercio internacional.

En general el proceso de internacionalización comienza con la venta directa a mercados más próximos, tanto cultural como geográficamente, para posteriormente ir ampliando mercados y realizar alguna inversión directa como consolidación en el mercado exterior y tener un mayor control sobre su comercialización. **Este proceso no es generalizable ni a todos los bienes ni a todos los servicios, especialmente en estos últimos, donde es frecuente la implantación en los mercados exteriores para llevar a cabo directamente el servicio en el lugar de destino.**

En cada una de estas modalidades existen una serie de ocupaciones asociadas. Entre las ocupaciones más relevantes se encuentran las siguientes:



## Flujos de entrada y salida

Como se mostraba en el apartado 3.3., las importaciones representan en España el 14,6%, sobre el total nacional, mientras que las exportaciones sólo suponen el 10,1% sobre el total del consumo realizado en nuestro país. Así mismo, gran parte de las importaciones (62,5%) y exportaciones (70,1%), se realizan dentro de Europa.

## Tecnología

En relación a la tecnología, las nuevas herramientas, incorporaciones y soluciones del comercio exterior en la Comunidad de Madrid, se observa según datos de los Indicadores de Alta Tecnología del Instituto Nacional de Estadística del 2008, que **las empresas de la Comunidad de Madrid, se encuentra por encima de la media nacional en disponer de trabajadores en sectores de media-alta tecnología**. Mientras la media nacional se sitúa en el 6,6% del total de ocupados en la Comunidad de Madrid en el 10,0%.

Actualmente existen una serie de novedades tecnológicas que las empresas incorporan como herramientas de trabajo en comercio exterior: marketing on-line, programas específicos como e-commerce y e-marketing, estrategias de venta on-line, nuevos sistemas de revisión de los productos en aduanas, Internet para el marketing directo, etc.

## Factores críticos de competitividad

Entre los principales factores críticos de competitividad se encuentran:

- El uso de las nuevas tecnologías y herramientas de comunicación.
- La Inversión en Investigación y Desarrollo
- La calidad de los recursos humanos
- Competencia internacional
- Situación geográfica
- Financiación
- Precios: en las materias primas, en el petróleo, etc.

## Cambios previsibles en los procesos productivos

Los principales cambios previsibles en el comercio exterior giran en torno a los siguientes procesos:

- Aumento de la comercialización internacional de los servicios, en detrimento de los bienes
- Liberalización de los mercados La liberalización de los mercados produce un mayor intercambio de bienes y servicios, y al mismo tiempo las empresas tratan de mejorar sus procesos y costes productivos. Uno de los cambios en los procesos es el paso del transporte unimodal al transporte intermodal.
- Debido a la liberalización de los mercados, existirá un aumento de la competencia exterior.
- Implantación y mayor exigencia de los sistemas de calidad, medioambiente y prevención.
- Aumento de la PYME exportadora.

Por todo ello, las empresas tienen que hacer frente a la modernización, de sus estructuras y pautas de actuación, orientando fundamentalmente su empeño en **conseguir el incremento de su competitividad, la diversificación de productos y mercados, y la mejora de su gestión**.

**La innovación tecnológica**, la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), es uno de los cambios previsibles en los próximos años en las empresas de comercio exterior. Esta innovación tecnológica permitirá aumentar la competitividad de las empresas y por tanto mejorar su rentabilidad económica

### Tendencias e identificación de condicionantes

Los expertos consultados a lo largo del estudio prevén que el sector servicios tanto en la Comunidad de Madrid, como a nivel nacional continuará expandiéndose a nivel internacional, generando mayor valor añadido.

**El comercio electrónico, las nuevas aplicaciones de comercio internacional y nuevas herramientas de comunicación**, se usarán cada vez más, agilizando los intercambios comerciales.

En España y en concreto en la Comunidad de Madrid, las tendencias actuales giran en torno a las siguientes actividades:

Tendencias de la comercialización de los servicios		Comercio online
Turismo		
Logística y transporte internacional		
Telecomunicaciones		
Ingeniería		
Consultoría		
Construcción		
Energía		
Tendencias de la comercialización de los productos		
Productos agroalimentarios		

### Principales características de la actividad productiva de las empresas en la Comunidad de Madrid

La actividad internacional de las empresas madrileñas supone el 18,3% de las exportaciones en España; 17.964 compañías de la Comunidad de Madrid realizan regularmente operaciones de comercio exterior, mientras que en el conjunto de España existen 98.314. Al mismo tiempo, La Comunidad de Madrid, supone el 14,9% del total de las empresas exportadoras regulares. **Estos datos sitúan a la Comunidad de Madrid por encima de la media nacional, alcanzando en la segunda posición entre las Comunidades Autónomas con mayores empresas exportadoras, tras Cataluña.**

Los sectores con mayor actividad y al mismo tiempo con mayor facturación, en términos de exportaciones, son **material de transporte, industria química, material eléctrico y electrónico, así como energía y agua**, estas actividades suman el 65,8% de las exportaciones en la Comunidad de Madrid. Entre los sectores con menor actividad, se encuentran actividades como minería no energética, estructuras metálicas, agricultura y pesca, industria no metálica y artículos metálicos.

**En relación a las importaciones**, las actividades con mayor número de facturación son **el material eléctrico y electrónico, el material de transporte, la industria química, así como la maquinaria industrial**, ambas actividades suman el 68,0% de las importaciones en la Comunidad.

## 4.2. Análisis DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas, y Oportunidades del sector y especialmente de la Comunidad de Madrid

El análisis DAFO, es la herramienta estratégica por excelencia. El beneficio que se obtiene con su aplicación ayuda a conocer la situación real, así como el riesgo y las oportunidades detectadas para su desarrollo.

Este análisis consiste en concretar, en una tabla resumen, la evaluación de los puntos fuertes y débiles (análisis interno: competencias o capacidades para generar y sostener sus ventajas competitivas), con las amenazas y oportunidades externas, en coherencia con **la estrategia de lograr un adecuado ajuste entre su capacidad interna y su posición competitiva externa.**

Es importante identificar y medir los **puntos fuertes y débiles, así como las oportunidades y amenazas**, cuestiones clave que son reunidas en una tabla.

Las **debilidades y fortalezas** pertenecen al ámbito interno, y se describen realizando un análisis de los recursos y capacidades; considerando diversidad de factores relativos a aspectos de marketing, financiación, organización, etc.

Las **amenazas y oportunidades** pertenecen al entorno externo, y su importancia reside en su detección. De esta forma, tratando de anticiparse a ellas, se pueden superar, o incluso aprovechar.

Debilidades	Fortalezas
<p><b>Falta de mentalidad y sensibilización empresarial</b> de las PYMES. No existe cultura de exportación.</p> <p><b>Falta de experiencia</b> de las Pymes.</p> <p><b>Falta de recursos humanos</b> formados en comercio exterior.</p> <p>Desconocimiento de los mercados internacionales.</p> <p><b>Falta de modernización infraestructuras</b> en comparación con otros países europeos.</p> <p>España está situada en la periferia de Europa, aspecto que aumenta el coste del traslado de productos. <b>Coste de transporte.</b></p> <p>Riesgo de fracaso de las empresas que solo tienen un comprador.</p> <p>Comercialización de productos de <b>poco valor añadido.</b></p> <p><b>Falta de financiación e infraestructuras</b> de las empresas.</p>	<p>La situación actual de las empresas españolas internacionalizadas, especialmente de algunos sectores: telecomunicaciones, transporte internacional, turismo, alimentación y bebidas, etc.</p> <p>Muchos países extranjeros ven a España una zona estratégica para realizar IED.</p> <p>El <b>libre comercio</b> y la bajada de aranceles.</p> <p>La Comunidad de Madrid, es un centro neurálgico importante que reúne a muchas sedes centrales de grandes empresas a partir del cual se realiza la distribución.</p> <p>La <b>confianza en los países europeos</b> para la comercialización.</p> <p>Los productos y servicios españoles ganan prestigio en el mercado europeo.</p>
Amenazas	Oportunidades
<p>El <b>crecimiento de países emergentes</b> como China, India, etc. dificultan la competitividad de las empresas españolas en los mercados internacionales.</p> <p>Normativa sanitaria, transitaria, normativa comercial, en determinados países, situación económica de cada país, aspectos culturales.</p> <p><b>Fuerte competencia exterior.</b> Competencia de nuevos productos industrializados. Falta de I+D+i respecto a otros países.</p>	<p>La crisis económica en España, supone una oportunidad para emprender negocios en otros países, especialmente para aquellas empresas que no vean salida comercial en España. <b>Saturación del mercado doméstico.</b></p> <p>El <b>desarrollo del comercio electrónico</b>, así como las posibilidades que permite Internet para llegar al consumidor objetivo.</p> <p>El desarrollo de la <b>comercialización de servicios</b>, lo que supone mayor valor añadido y mayor riqueza para el país.</p> <p><b>El desarrollo de mercados atractivos.</b></p> <p><b>Acceso a mercados globales.</b></p>

### Debilidades

1.- Como se ha indicado a lo largo del estudio, la configuración empresarial de la Comunidad de Madrid, al igual que la de ámbito nacional, se basa en las Pymes. La **falta de mentalidad empresarial y la poca sensibilización hacia los mercados internacionales** dificultan el acceso al comercio exterior. Además la **falta de cultura empresarial** hacia este ámbito dificulta aún más el acceso al comercio internacional.

2.- La **falta de experiencia en mercados internacionales**, suponen una debilidad puesto que las empresas no apuestan por esta posibilidad: en la mayoría de las ocasiones por falta de recursos disponibles para acceder, así como por un desconocimiento de los mercados internacionales y de los trámites necesarios para convertirse en una empresa que opera en comercio exterior.



3.- Otra de las debilidades importantes es **la falta de recursos humanos capacitados** en comercio exterior. La mayoría de las empresas que comienzan a operar internacionalmente, trata de reciclar los recursos humanos de los que dispone para poner en marcha el acceso. En la mayoría de las ocasiones esto resulta insuficiente. Formación todavía insuficiente en todos los aspectos. Sobre todo en idiomas en un mundo cada vez más globalizado.

4.- **La falta de infraestructuras** en comparación con otros países europeos, debilita la competitividad de las empresas. Las infraestructuras relativas principalmente a carreteras, transporte y logística.

5.- La situación periférica de la península aumenta los costes de transporte a determinados lugares europeos situados al otro extremo.

*La logística: algo muy importante por la desventaja competitiva que supone estar ubicado en la periferia europea con otros competidores cercanos (países del este) a los mercados de destino del automóvil fabricado en España. Por eso es necesario reducir estos costes extras. El transporte de vehículos es especial, con costes elevados. (Entrevista en profundidad: Asociación empresarial)*

6.- **Riesgo de quiebra de las empresas que solo tienen un comprador/vendedor en el exterior.** Diversificar riesgos teniendo más de un comprador o proveedor, es importante para poder mantenerse en el mercado en el momento en que uno de ellos falla.

7.- **La comercialización de productos de poco valor añadido.**

*“La internacionalización de productos españoles exportados es de poco valor añadido, es nulo en el sector agroalimentario y muy escaso valor añadido en el sector industrial, prácticamente inexistente en el sector farmacéutico... por eso la tendencia es hacia los servicios”. (Grupo de discusión 1)*

8.- **Falta de financiación e infraestructura de las empresas**, especialmente de las Pymes que no disponen de los recursos financieros y estructurales necesarios para el acceso a los mercados internacionales.

### Amenazas

1.- **El crecimiento de países emergentes** como China, India, etc., dificultan la competitividad de las empresas españolas en los mercados internacionales. Especialmente en los mercados de bienes, donde actualmente competir en precios resulta difícil (mano de obra y materia prima más barata, infraestructuras, etc.)

2.- **La creciente normativa** (sanitaria, transitaria, logística, comercial, etc.) en cada región económica y país, puede dificultar la comercialización de determinados bienes y servicios (ej. hasta hace poco tiempo no se podían exportar productos como el jamón a EEUU por su rigurosa normativa sanitaria). Los aspectos culturales y la falta de conocimiento de sus normas de protocolo, sociales, rangos, etc., puede dificultar los negocios internacionales.

3.- En una economía globalizada, **la competencia de los países cada vez es mayor.** La estrategias de las empresas para comercializar son cada vez más creativas e innovadoras, de modo que las empresas que quieran sobrevivir y ganar rentabilidad económica en este ámbito deberán competir en I+D+i.

### Fortalezas

1.- **La buena posición de algunos productos y servicios españoles en los mercados internacionales** (telecomunicaciones, transporte, ingeniería, turismo, etc.), supone mejorar la imagen y el prestigio de España en los mercados internacionales.

2.- **La confianza de los mercados europeos para comercializar productos.** Europa es nuestra principal aliada internacional para el intercambio de productos.

3.- **El libre comercio y la eliminación de aranceles** hacia determinadas economías aumenta el intercambio comercial.

4.- Los productos y servicios españoles **ganan prestigio** en el mercado europeo e internacional.

5.- La Comunidad de Madrid, es un centro neurálgico importante que reúne a muchas sedes centrales de grandes empresas a partir del cual se realiza la distribución.

*“A través de Madrid se analiza mucha exportación de otras comunidades autónomas, por lo que la acción que se desarrolla en la Comunidad de Madrid es más comercial que productiva. (Grupo de discusión 2)”*

### Oportunidades

1.- La **saturación del mercado doméstico**, supone la oportunidad de emprender nuevos negocios en otros países.

*“El comercio internacional va a ser más que una decisión particular de las empresas una necesidad de supervivencia porque la economía española no va a crecer mucho en los próximos años, las empresas que están superando la crisis económica son aquellas que están comercializando afuera.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

2.- **El desarrollo de nuevas herramientas de comercialización y comunicación**, puede mejorar las oportunidades en el mercado internacional, mejorando las estrategias de marketing y llegando a lugares no accesibles hasta el momento.

3.- **El acceso a mercados globales**, permite conocer mercados atractivos y nuevas oportunidades de negocio. Un factor importante en el acceso a los mercados globales es la creciente internacionalización del comercio, favorecida por el progreso técnico (transporte, comunicaciones, informática...) e institucionalizado mediante el establecimiento y consolidación de acuerdos bilaterales y multilaterales.

### **III. CONFIGURACIÓN OCUPACIONAL DEL SECTOR EN EL ÁMBITO NACIONAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

#### **Índice**

- 5. Situación del empleo en el Sector de actividad**
  - 6. Configuración Ocupacional del sector**
  - 7. Las ocupaciones y perfiles profesionales en los procesos productivos**
  - 8. Conclusiones generales de la configuración ocupacional**
- 
-

## 5. SITUACIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR DE ACTIVIDAD

### Índice

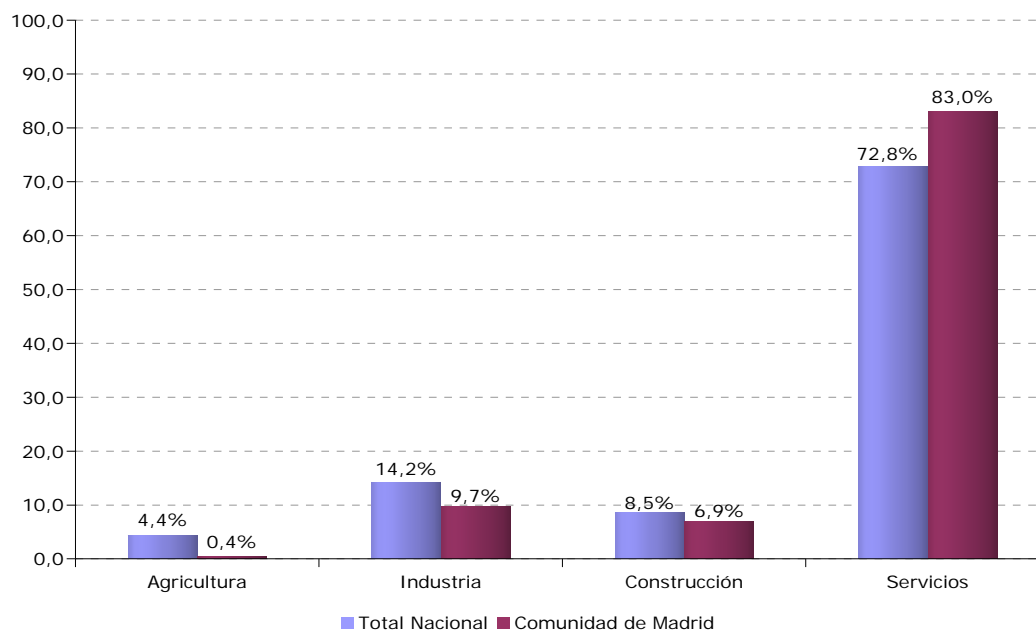
En el capítulo 5 se analiza la situación actual del empleo en el sector del comercio exterior en la Comunidad de Madrid, teniendo en cuenta las características propias del empleo, el nivel de cualificación de los trabajadores y las necesidades y demandas empresariales relacionadas con el mercado de trabajo.

- 5.1. Características del empleo
- 5.2. Nivel de cualificación de los trabajadores y su relación con la gestión de recursos humanos. Necesidades empresariales y necesidades de los trabajadores
- 5.3. Necesidades y demandas empresariales sobre el mercado de trabajo
- 5.4. Conclusiones

## 5.1. Características del empleo

La Comunidad de Madrid se caracteriza por contar con una estructura económica en la que predomina el sector servicios.

**Gráfico 5.1.1. Ocupados por sector económico y comunidad autónoma. IV Trimestre de 2010**



Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística.

Un 23,0% de los afiliados a la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid, se dedican a actividades inmobiliarias y de alquiler o a servicios empresariales, y un 17,2% se dedican a la actividad comercial, ambas actividades configuran el 40,2% de afiliados en la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid.

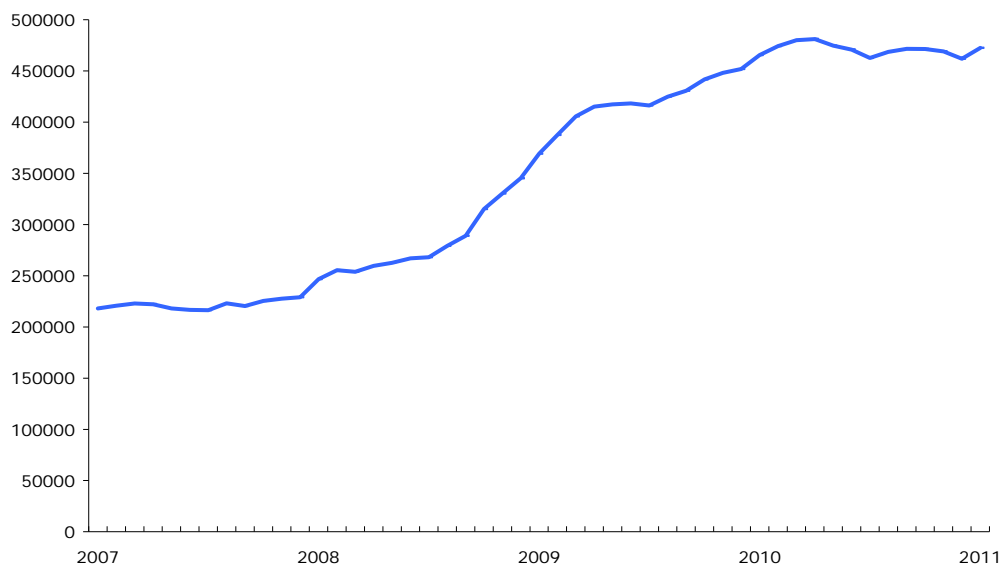
**Tabla 5.1.1. Número total de afiliados al régimen general de la Seguridad Social que trabajan en la Comunidad de Madrid por tipo de actividad.2009.**

Tipo de actividad	Nº personas	%
Total	2.492.229	100%
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	10.781	0,4%
Pesca	9	0,0%
Industrias extractivas	2.075	0,1%
Industria manufacturera	229.668	9,2%
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	10.296	0,4%
Construcción	183.727	7,4%
<b>Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores y artículos personales y de uso doméstico</b>	<b>428.946</b>	<b>17,2%</b>
Hostelería	149.213	6,0%
<b>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</b>	<b>188.462</b>	<b>7,6%</b>
<b>Intermediación financiera</b>	<b>107.351</b>	<b>4,3%</b>
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	572.125	23,0%
Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria	150.135	6,0%
Educación	131.892	5,3%
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	178.079	7,1%
Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	132.779	5,3%
Hogares que emplean personal doméstico	14.772	0,6%
Organismos extraterritoriales	1.410	0,1%
No consta	509	0,0%

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

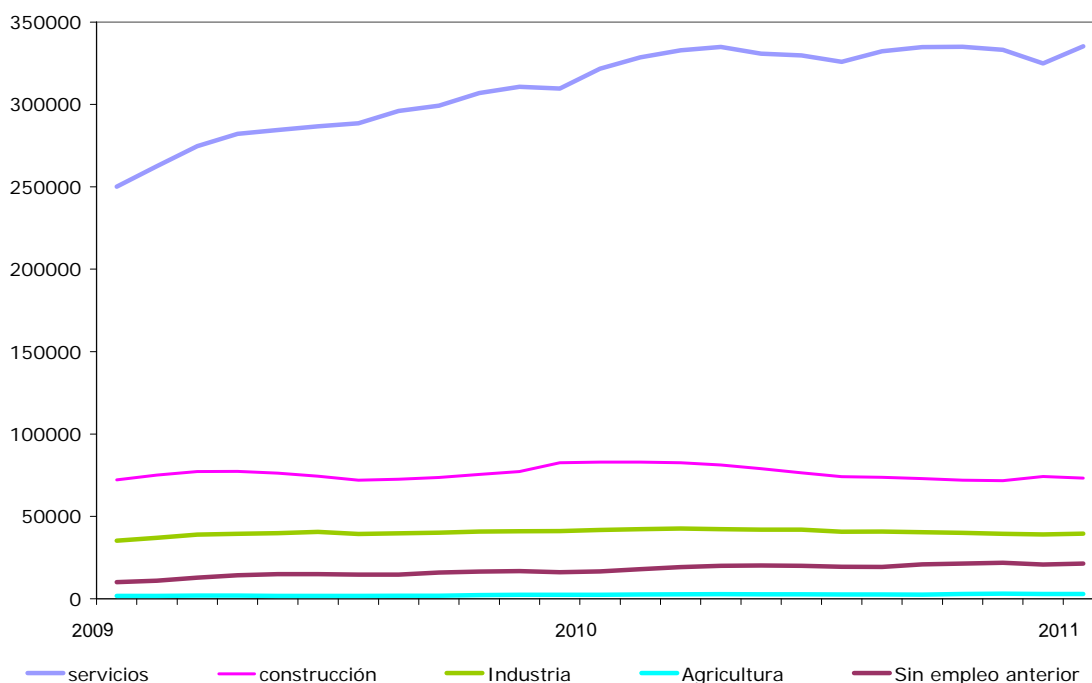
En enero del año 2007 en la Comunidad de Madrid, había 218.201 parados, según la Dirección General de Estadística de la Comunidad de Madrid, mientras que enero del 2011 existían 472.468 parados, es decir, 254.267 parados más que en el año inicial de la crisis. 335.305 desempleados corresponden al sector servicios, lo que supone el 70,1% de desempleados.

**Gráfico 5.1.2. Paro registrado Comunidad de Madrid**



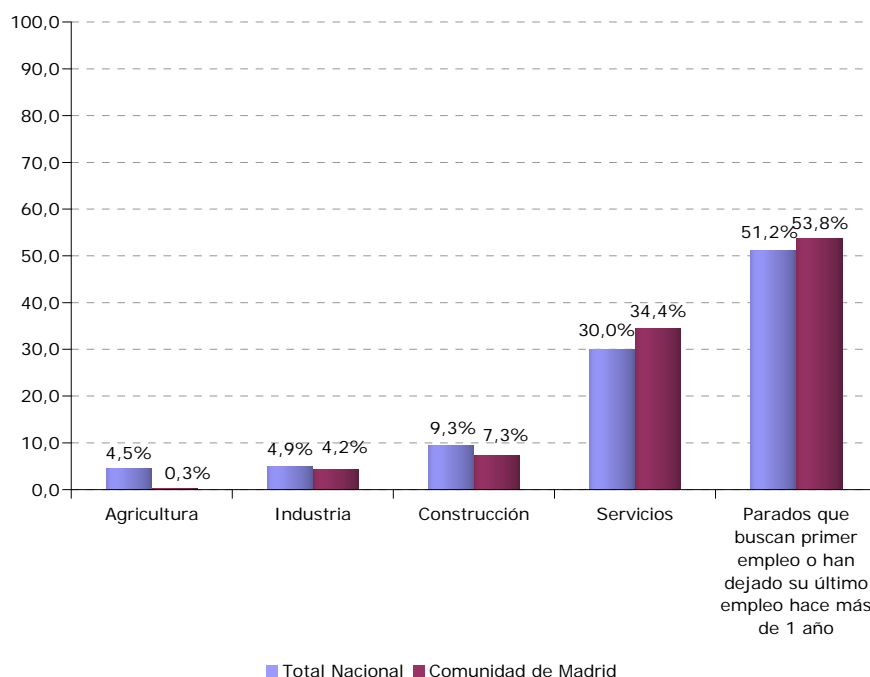
Fuente: Dirección General de economía, estadística e innovación Tecnológica. Comunidad de Madrid

**Gráfico 5.1.3. Paro registrado Comunidad de Madrid. Sectores económicos**



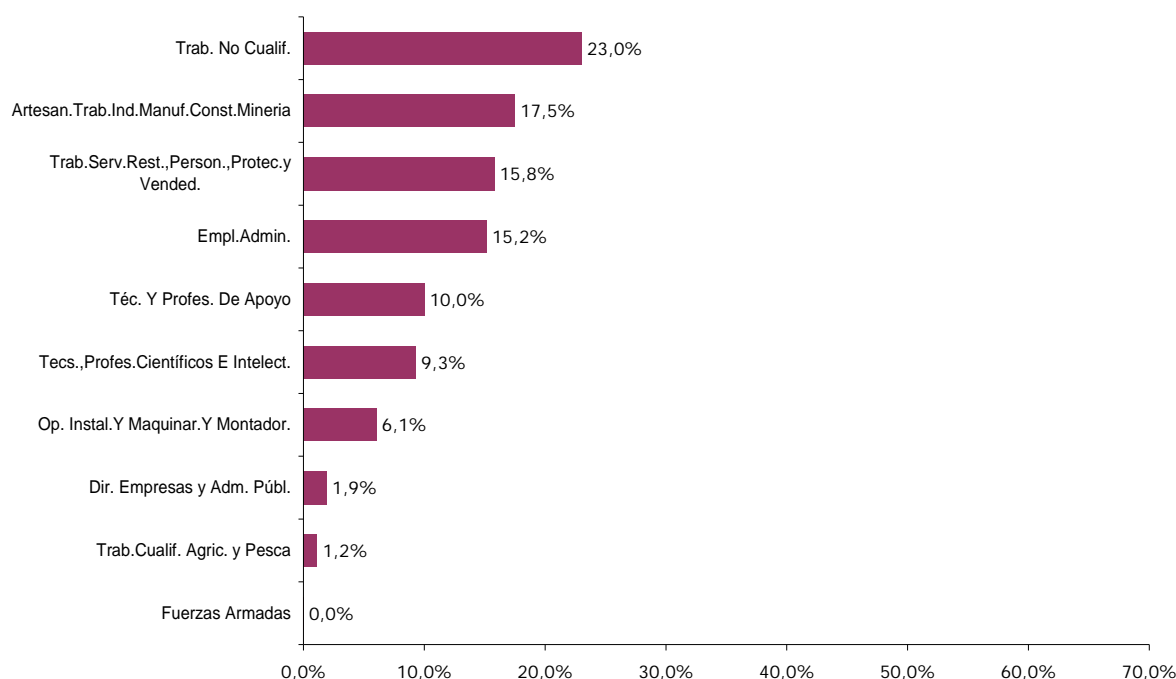
Fuente: Dirección General de economía, estadística e innovación Tecnológica. Comunidad de Madrid

La mayoría de los parados tanto en la Comunidad de Madrid, como a nivel nacional se encuentra entre quienes buscan su primer empleo o han dejado su último empleo hace más de 1 año. Debido a que la estructura económica de la Comunidad de Madrid está conformada principalmente por el sector servicios, es en este sector donde mayor número de parados se encuentran.

**Gráfico 5.1.4. Parados por sector económico y Comunidad autónoma. IV Trimestre de 2010**

Fuente: Encuesta de población activa. Instituto Nacional de Estadística.

Como puede observarse en el siguiente gráfico, **los trabajadores no cualificados son quienes muestran mayores niveles de paro registrado** (algo más de dos de cada diez desempleados son trabajadores no cualificados). Los artesanos, trabajadores cualificados en la industria manufacturera, la construcción y la minería es el segundo grupo profesional que registra mayores niveles de paro. Cuanto mayor es el nivel formativo, menor es la tasa de paro.

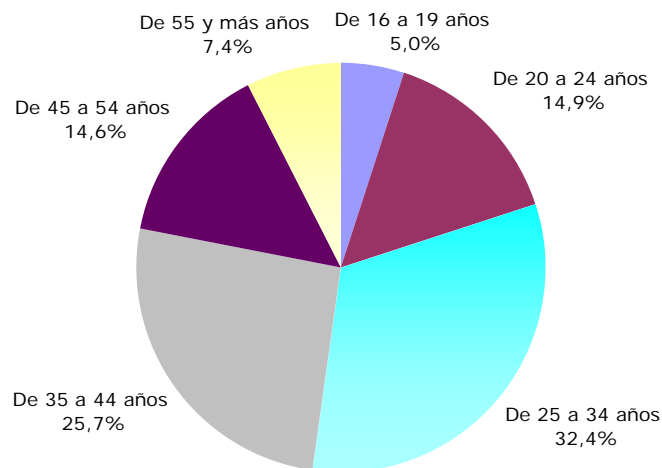
**Gráfico 5.1.5. Paro Registrado por grupos profesionales en la Comunidad de Madrid. Diciembre 2010.**

Fuente: Dirección General de Empleo. Comunidad de Madrid



Asimismo, más de la mitad de los desempleados se encuentran en el intervalo de edad de 25 a 35 años. En concreto, el 32,4% de quienes tienen entre 25 y 34 años y el 25,7% de quienes tienen de 35 a 44 años se encuentran desempleados.

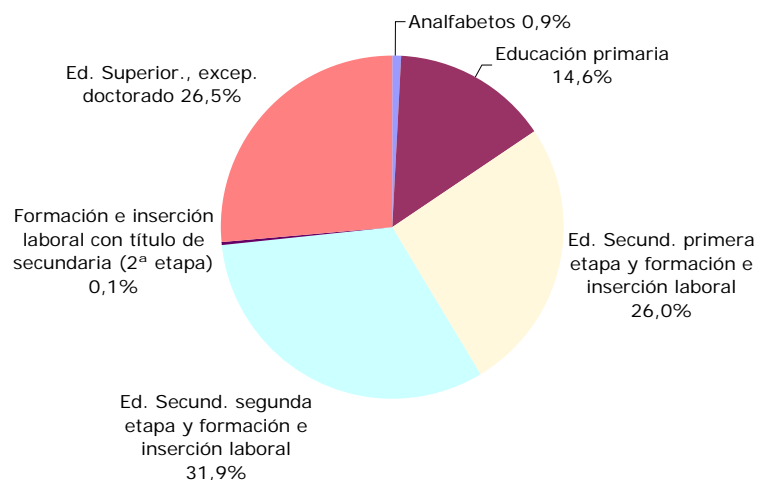
**Gráfico 5.1.6. Distribución del desempleo por grupos de edad. Comunidad de Madrid**



Fuente: Encuesta de Población Activa. Tercer trimestre de 2010. Instituto Nacional de Estadística

El siguiente gráfico muestra el porcentaje de parados según el nivel de formación alcanzado. Así, se puede observar como los mayores niveles de paro se registran entre aquellos que han finalizado la segunda etapa de la Educación Secundaria (31,9%), estudios universitarios superiores (excepto doctorado) (26,5%) y la primera etapa de la Educación Secundaria (26,0%).

**Gráfico 5.1.7. Parados por nivel de formación alcanzado. Comunidad de Madrid**



Fuente: Encuesta de Población Activa. Tercer trimestre de 2010. Instituto Nacional de Estadística

### Coste salarial

El coste laboral total del sector comercial en nuestro país se sitúa en 1.549,89 €. No obstante, se encuentra por debajo de la media del sector al que pertenece (servicios), así como del resto de sectores (industria y construcción).

El coste salarial de la actividad de transporte y almacenamiento se sitúa en 1.841,93€, esta cifra se encuentra por encima de la medida salarial del sector servicios y de la construcción, aunque no de la industria. Por último destacar las actividades financieras y de seguros, así como las actividades profesionales, científicas y técnicas, donde el coste medio salarial, supera la media del sector servicios.

**Tabla 5.1.2. Coste salarial total mensual**

España			
Sectores	3 trimestre 2008	3º Trimestre 2009	3º Trimestre 2010
Industria	1.909,6	1.948,19	2.005,01
Construcción	1.629,8	1.710,39	1.695,45
Servicios	1.694,21	1.748,39	1.741,73
<b>Total</b>	<b>1.722,45</b>	<b>1.776,61</b>	<b>1.779,27</b>

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Instituto Nacional de Estadística

**Tabla 5.1.3. Coste laboral total mensual**

Comunidad de Madrid			
Sectores	4º Trimestre 2008	4º Trimestre 2009	3º Trimestre 2010 (último dato)
Industria	3.402,82	3.503,75	2.735,53
Construcción	3.062,6	3.240,04	2.471,62
Servicios	2.862,37	2.951,01	2.349,41
<b>Total</b>	<b>2.938,64</b>	<b>3.027,45</b>	<b>2.421,49</b>

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Instituto Nacional de Estadística

**Tabla 5.1.4. Coste laboral por trabajador según CNAE Tercer trimestre 2010**

Coste laboral por trabajador	Coste salarial total
Total	1.779,27
Industrias extractivas	2.336,86
Industria manufacturera	1.977,95
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	3.648,67
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	1.799,93
Construcción	1.695,45
<b>Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas</b>	<b>1.549,89</b>
<b>Transporte y almacenamiento</b>	<b>1.841,93</b>
Hostelería	1.138,36
Información y comunicaciones	2.597,3
<b>Actividades financieras y de seguros</b>	<b>3.297,03</b>
Actividades inmobiliarias	1.626,63
<b>Actividades profesionales, científicas y técnicas</b>	<b>2.130,31</b>
Actividades administrativas y servicios auxiliares	1.229,14
Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria	2.007,87
Educación	1.713,98
Actividades sanitarias y de servicios sociales	1.977,84
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	1.361,03
Otros servicios	1.307,19

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Instituto Nacional de Estadística

En relación a las actividades específicas de comercio, se advierte que los costes salariales evolucionan de forma positiva: los servicios financieros y los seguros, así como el transporte aéreo superan holgadamente la media del sector comercial.

**Tabla 5.1.5. Coste laboral por trabajador según CNAE Tercer trimestre 2010**

Coste salarial total			
	2008TIII	2009TIII	2010TIII
46. Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	1.830,35	2.120,36	2.061,26
47. Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	1.200,89	1.217,51	1.237,04
49. Transporte terrestre y por tubería	1.606,66	1.624,93	1.645,28
50. Transporte marítimo y por vías navegables interiores	2.816,38	2.445,44	2.607,47
51. Transporte aéreo	2.890,84	3.056,18	3.158,03
52. Almacenamiento y actividades anexas al transporte	2.224,33	2.323,63	2.212,78
62. Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	2.280,81	2.364,47	2.455,29
64. Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	3.449,8	3.537,14	3.696,36
65. Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	2.515,37	2.487,02	2.565,7
66. Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1.997,65	2.078,26	2.086,49
72. Investigación y desarrollo	2.325,95	2.323,57	2.282,74
73. Publicidad y estudios de mercado	1.967,02	1.940,45	1.993,53
74. Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	1.382,74	1.523,68	1.663,22
79. Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	1.727,72	1.662,99	1.704,45
82. Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	1.537,87	1.294,96	1.350,66

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Instituto Nacional de Estadística

Según un estudio del ICEX, *“Internacionalización, empleo y modernización de la economía española”*.

- El **salario promedio pagado** por las empresas exportadoras españolas se encuentra muy por encima del promedio de las empresas que no exportan.
- La facturación exterior en las empresas globales analizadas (tanto si sólo realiza operaciones comerciales con el exterior, como si también invierte) supone algo más de un 20% del total.
- La empresa **internacionalizada tiene mayor dimensión** (número medio de empleados) que la que no desarrolla actividad alguna en el exterior.
- Una empresa con actividad **exterior tiene menor tasa de temporalidad** laboral que la que sólo desarrolla su actividad en el mercado doméstico (mayor estabilidad de empleo). En el caso del sector turístico, esto no ocurre así debido al fuerte carácter estacional de esta actividad.
- Se confirma también que la empresa que opera en el exterior cuenta **con empleados más cualificados**.
- El **gasto en formación de los trabajadores es más elevado** en el caso de empresas internacionalizadas que las que no lo son. Además, realizando un análisis sectorial más completo, se detecta que el gasto en formación es muy superior en aquellas empresas que requieren de alta tecnología, como las de los sectores: energético, de actividades científicas o de información y comunicación.

- Igualmente, el esfuerzo que realizan en **I+D+i es mayor**, aunque no existe apenas diferencia entre si la empresa invierte o no en el exterior. Si bien la empresa inversora en el exterior es la que más externaliza el gasto en I+D+i, quizás para aprovechar economías de escala y/o servicios profesionales internacionales que le permitan mejorar su oferta.
- La **empresa internacionalizada es más productiva que aquella que no lo es**, aunque también afronta mayores costes de personal.

**Tabla 5.1.6. Principales características del empleo en la empresa española internacionalizada según la central de balances de banco de España, 2008**

	Exporta	No exporta	Invierte	No invierte
Total (Nº empresas muestra)	2.059	6.147	266	1.647
<b>Cantidad.</b> Número medio de empleados	467	200	2.248	826
<b>Estabilidad.</b> Tasa de temporalidad	20,80%	30,20%	30,90%	24,00%
<b>Calidad.</b> % empleo cualificado	24,50%	15,90%	20,00%	19,80%
<b>Productividad</b>				
VAB por empleado (euros)	84.010	49.937	69.671	65.825
Gasto en I+D s/ ventas	0,50%	0,07%	0,39%	0,36%
Gasto en formación de empleados (euros)*	181	58	215	54
Sector servicios (nº empresas muestra)	789	3.166	111	845
<b>Cantidad.</b> Número medio de empleados	488	270	2.004	811
<b>Estabilidad.</b> Tasa de temporalidad	31,40%	31,10%	22,60%	31,30%
<b>Calidad.</b> % empleo cualificado	40,50%	24,90%	34,10%	28,60%
<b>Productividad</b>				
VAB por empleado (euros)	73.966	56.091	74.481	53.485
Gasto en I+D s/ ventas	0,90%	1,09%	4,52%	0,40%
Gasto en formación de empleados (euros)*	131	43	245	29

(\*) Hace referencia a 2007 por no disponer datos mas actualizados

(\*\*) Incluye: transporte, comercio, turismo, información, comunicación, actividades profesionales y científicas y otros.

Elaboración propia a partir de Central de Balances de Banco de España

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

Teniendo en cuenta las aportaciones realizadas de los expertos consultados en el estudio, el perfil de los trabajadores con un mayor nivel de cualificación en el sector del comercio exterior sería el siguiente: **principalmente jóvenes, emprendedores con capacidades creativas e innovadoras**, con gran movilidad geográfica. Suelen ser personas con **afán de logro y espíritu de superación**. Hasta ahora las labores comerciales en el exterior eran una cuestión preferiblemente de varones, aunque esta tendencia actualmente está cambiando, puesto que cada vez son más las mujeres que se dedican al comercio internacional.

## 5.2. Nivel de cualificación de los trabajadores y su relación con la gestión de recursos humanos. Necesidades empresariales y necesidades de los trabajadores

En este capítulo se analiza el nivel de cualificación de los trabajadores del sector comercio exterior.

**Las empresas de comercio internacional demandan capital humano con perfiles profesionales de alta cualificación; tienden a contar con perfiles más cualificados, puesto que lleva consigo la necesidad de responder a la competencia existente en otros mercados.**

*“Los perfiles profesionales en el área de comercio internacional suelen ser: ingeniería superior, licenciados en administración y dirección de empresas y los diplomados en economía, el resto de perfiles son licenciados en Derecho y en Comunicación, publicidad y relaciones públicas. Como factor discriminativo en los procesos de selección son los idiomas, tanto el inglés como el francés son imprescindibles. (Entrevista en profundidad: empresa)”*

Como se indicaba en el capítulo anterior según el estudio del ICEX, *“Internacionalización, empleo y modernización de la economía española”* las empresas exportadoras cuentan con un 11% más de trabajadores formados (respecto al total) que las no exportadoras, el coste salarial por ocupado en una empresa internacional es mayor que el de una empresa local y **el gasto en formación de los trabajadores es más elevado en el caso de empresas internacionalizadas que las que no lo son**. Además, realizando un análisis sectorial más completo, se detecta que el gasto en formación es muy superior en aquellas empresas que requieren de alta tecnología, como las de los sectores: energético, de actividades científicas o de información y comunicación.

**Las labores de carácter más intelectual, como negociación o consultoría, suelen desarrollarlas trabajadores con formación universitaria y especializados en comercio exterior** (master, cursos, experiencia laboral, etc.). Para cuestiones específicas las propias empresas son las que se encargan de la formación de sus empleados. No obstante, las labores relacionadas con temas burocráticos suelen llevarlos a cabo perfiles profesionales con Formación Profesional.

Los titulados en Formación Profesional, tienen módulos formativos relacionados con la negociación internacional; no obstante suelen estar empleados en cargos relacionados con temas administrativos y burocráticos:

*“Aunque están preparados para ser técnicos de ventas o técnicos de comercio internacional, en la práctica ocupan puestos de transitario. Esta actividad es burocrática, no los contratan para hacer operaciones de entrada a nuevos mercados.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)”*

En este sector, **la práctica profesional, así como la formación adquirida** son dos aspectos fundamentales para poder ir escalando profesionalmente. Al mismo tiempo y debido a la especialización en la Formación Profesional, a priori, se entiende que los alumnos que cursan este tipo de formación: *“Suelen ir ascendiendo desde esos puestos burocráticos y tienen una salida mejor remunerada que los recién licenciados”*. (Entrevista en Profundidad: Centro formativo)

Al igual que sucede con otros sectores, **el colectivo empresarial español tiene una imagen devaluada de la Formación Profesional**, consideran que la formación que les ofrecen los centros de formación profesional es de baja cualificación, de modo que los profesionales que emplean provenientes de este sector ocupan cargos más burocráticos que técnicos. Al mismo tiempo, los centros formativos, señalan que **aunque sus alumnos tienen módulos formativos relacionados con la banca, actualmente no es una salida profesional para sus alumnos**.

*“La Formación Profesional ha sido una enseñanza muy devaluada, las empresas creen que son estudiantes de baja cualificación. Un ejemplo es la banca que en el comercio internacional todavía sigue vetado para los estudiantes de Formación Profesional.” (Entrevista en Profundidad: Centro formativo)*

En algunos casos se indica que estas labores se destinan a profesionales con mayor nivel de cualificación y con competencias profesionales con mayor nivel, con titulación universitaria, masters o postgrados (especialmente para el ámbito de los analistas financieros, asesores, inversores, etc.)

Los expertos que han participado a lo largo del estudio explican las razones por las que las pequeñas y medianas empresas no contratan a personal con Formación Profesional, aluden principalmente a la inadecuada formación de los gerentes *“si ellos no tienen formación, no tienen conciencia de la importancia de la formación en sus empleados. Tienen un gran desconocimiento de la formación profesional, de las subvenciones, etc. Por eso contratan a licenciados porque consideran que este perfil más cualificado le va a solventar mayor parte del negocio. El problema es que después de obtener experiencia este perfil cualificado deja la empresa buscando mejoras laborales. (Grupo de discusión 2)*

Y al mismo tiempo añaden que: *En otros países como en Francia son las empresas quienes financian la formación profesional por lo que tienen un interés en este tipo de profesionales. (Grupo de discusión 2)*

Las empresas no reconocen como factor importante el **déficit formativo** respecto a otros países, **no son conscientes de esta necesidad formativa**, ni de su importancia para el **desarrollo de las empresas**. Las empresas españolas están menos formadas en comercio exterior que los competidores.

Los alumnos formados en comercio exterior, **se colocan rápidamente en el mercado laboral**, principalmente en gestión del transporte y comercio internacional, **debido al crecimiento que experimenta en el país este sector a pesar de la crisis**, así lo indican muchos de los expertos consultados. No obstante, a pesar de que los empresarios consideren que los alumnos de Formación Profesional están menos preparados que aquellos que disponen de estudios superiores (idea que va disminuyendo paulatinamente), muchos alumnos formados con estudios superiores realizan estudios de Formación Profesional, para complementar sus conocimientos.

*“El nivel de colocación es muy alto, incluso hay licenciados que hacen módulos. Sobre todo se colocan en PYMES tanto en la gestión del transporte como en el comercio internacional.” (Entrevista en Profundidad: Centro formativo)*

*“Los alumnos de Formación Profesional son los que mejores salidas profesionales tienen por la rapidez de su colocación pero siempre lo hacen en el mismo tipo de empresas, transitarías.” (Grupo de discusión 2)*

Además del perfil administrativo, existe el perfil de los **trabajadores encargados del transporte de mercancías que disponen de nivel de cualificación uno con Formación Profesional de grado medio**. *“Los carretilleros y otros trabajadores sin cualificación que preparan los pedidos. Es un perfil de formación profesional o sin cualificación.” (Entrevista en Profundidad: empresa)*

Perfiles intelectuales→ licenciaturas, diplomaturas, grados, master

Perfiles administrativos/burocráticos→ Formación Profesional Grado Medio o Superior

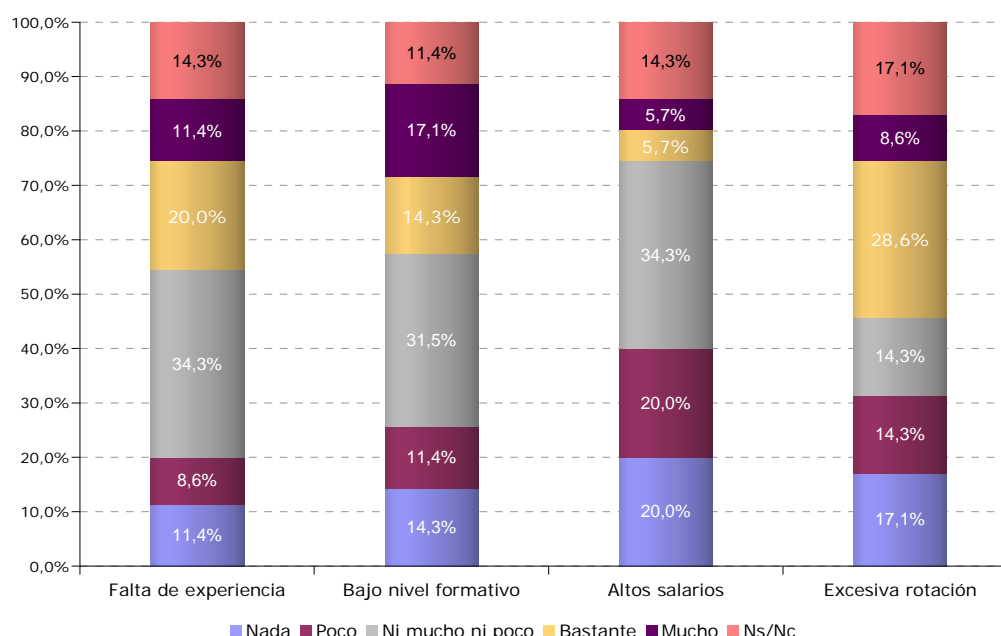
Perfiles operarios→ grado medio o sin cualificación profesional

Es destacable que los expertos consultados a lo largo del estudio indican que existe un déficit formativo en las Pymes (en relación con las grandes empresas), tanto de los gerentes de las empresas como de los trabajadores.

*“Las grandes empresas tienen personal muy cualificado las Pymes no lo tienen. Ese déficit podría ser solventado contratando a los estudiantes de formación profesional. Tener una formación profesional y no universitaria reduciría costes de mano de obra en las empresas.” (Grupo de discusión 2)*

En las consultas realizadas a lo largo del estudio a las empresas de comercio exterior, indican que **la excesiva rotación, la falta de experiencia y el bajo nivel formativo** son los factores más relevantes en cuanto a la dificultad para seleccionar trabajadores con la cualificación requerida. Siendo el principal factor más relevante el bajo nivel formativo (un 17,1% de las empresas indica que este aspecto influye mucho en la dificultad para seleccionar trabajadores)

**Gráfico 5.2.1. Influencia de los siguientes factores en la dificultad para seleccionar trabajadores con la cualificación requerida**



Fuente: “Estudio de las necesidades de cualificación en el sector de comercio exterior”. Base 35. Telecyl Estudios.



### 5.3. Necesidades y demandas empresariales sobre el mercado de trabajo

En los últimos diez años, las tendencias del comercio exterior se han basado en un **proceso de globalización** que ha generado un importante cambio competitivo, aumentando la competitividad entre los países. Estos cambios implican nuevas necesidades relacionadas con la **logística internacional, legislación internacional, el desarrollo de la formación de proyectos de comercio exterior, conocimiento de procesos aduaneros, el comercio electrónico, técnicas de negociación**, etc.

Los expertos consultados a lo largo del estudio, han indicado una serie de **demandas empresariales**, entre las más habituales destacan en función del perfil, las siguientes:

Demandas empresariales ámbito negociación	Demandas empresariales ámbito administrativo/burocrático
Personal universitario con complementos específicos comercio exterior	Formación Profesional grado superior
Inglés (especialidad comercial)	
Segundo idioma (Chino, Ruso, etc.)	
Protocolo, cultura	Logística internacional
Normativa, derecho internacional	
Finanzas: tipos de interés, tipo de cambio, pasivos, activos	Nuevas tecnologías (venta-online)
Movilidad geográfica	Mayor especialidad de temas administrativos específicos: proponer ofertas, facturas, compromiso de pedidos, cobros, trámites específicos del comercio internacional.
Polifuncional (realización de diversas funciones. Es necesario conocer todos los procesos del comercio exterior)	
Comercio electrónico	
Técnicas de comercialización/marketing internacional	
Técnicas de negociación	Procesos aduaneros
Experiencia mínima 8-10 años en el sector	Experiencia 2-3 años
Actitudes personales: creatividad, innovación, proactividad, afán de logro, presentación en público, liderazgo, trabajo en equipo, atención al cliente, creatividad	Actitudes personales: atención al cliente, trabajo en equipo

Los expertos indican que en los perfiles profesionales con altos niveles formativos denotan una falta de formación en los aspectos que se señalan a continuación.

*“Existe un déficit muy grande en lo relativo a negociación internacional, investigación de mercados y países, marketing internacional son temáticas poco desarrolladas en las licenciaturas relacionadas con la economía y la empresa.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

Para el comercio internacional se requieren profesionales de amplísima experiencia y con idiomas, especialmente inglés, no bilingües sino que conozcan los términos técnicos del comercio internacional. No es suficiente que sean licenciados en económicas, derecho, etc., porque se necesita conocer las variables transversales como son: transportes, seguros, logística, aduanas, banca, financiación, etc. *“no existe titulación que te de todo este conocimiento” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

De forma transversal y especialmente para los puestos de mayor envergadura se considera necesario formación en aspectos relacionados con el **liderazgo, gestión de equipos, atención al cliente, etc.**

*“Los empresarios solicitan personas que les resuelvan problemas puntuales. No es solo estar en un ordenador planificando, sino tener habilidades sociales para relacionarse con personal en el exterior”. (Entrevista en profundidad: centro formativo)*



Paralelamente los expertos consultados encuentran otras deficiencias especialmente en los perfiles profesionales que ocupan cargos burocráticos (principalmente relacionado con Formación Profesional), como en comercio electrónico, aplicaciones específicas de comercio internacional: geo marketing y social media, tramitaciones, aranceles, aduanas, Incoterms: son los términos comerciales internacionales que definen y reparten las obligaciones, los gastos y los riesgos de transporte internacional y del seguro. Estos términos son reconocidos como reglas internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales.

Al mismo tiempo, los expertos consultados indican que otro de los aspectos fundamentales en comercio internacional es la **movilidad geográfica** y una **mentalidad abierta**, así como **disponer de idiomas**:

*“La empresa requiere más de un perfil que tenga posibilidad de movilidad geográfica, con actitud abierta al mundo y al mercado internacional en cualquier parte del mundo, con idiomas (mínimo inglés y un segundo idioma) a nivel medio-alto para poder mantener una pequeña negociación.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

Por todo ello, las empresas demandan personal cualificado y especializado en comercio exterior que disponga de los conocimientos y capacidades resumidos en la tabla anterior.

*“No es válido un perfil profesional generalista sino que es necesario la especialización de todo el personal en comercio exterior.” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

Dentro de las necesidades formativas algunos expertos indican la necesidad de formar en **gestión de proyectos multilaterales**:

*“Dado que en la Comunidad de Madrid se ubican las grandes multinacionales es necesario formar expertos en gestión de proyectos multilaterales: como presentar propuestas a los organismos internacionales como son el Banco Mundial, que en la actualidad no están accediendo a estas licitaciones.” (Entrevista en profundidad: centro formativo).*

La formación para el empleo es una de los aspectos que los expertos señalan como deficientes, especialmente en las PYMES, debido a la escasez de recursos:

*“La formación continua en las PYMES es casi inexistente por falta de recursos y escasa en las grandes empresas.” (Entrevista en profundidad: centro formativo).*

Como se indicaba en el apartado 2.3.4. Sistemas de gestión de la actividad:

Las empresas internacionalizadas, principalmente las grandes, **presentan una gestión de recursos humanos de “mayor calidad”** en función de una serie de medidas como:

- La existencia **de formación continua** a sus trabajadores.
- Se inculca una **mentalidad global**.
- Se les **hace más receptivos al cambio**, más abiertos a otras culturas y filosofías.
- Se les incita a ser más **participativos y creativos**

Esta gestión de recursos humanos se presenta principalmente en las grandes empresas, mientras que las **empresas medianas y pequeñas, suelen disponer de una estructura familiar, y no tienen una mentalidad global**. Las empresas pequeñas consideran que con los conocimientos que tienen acerca del mercado nacional pueden valerse para comercializar a nivel internacional. Por ello los expertos consultados inciden en la necesidad de formar a las pequeñas y medianas empresas para que el acceso a la internacionalización se produzca de la manera más eficiente. Al mismo tiempo señalan que es necesario adecuar la formación de los empleados para adaptarla al mercado internacional.

*“En sus jornadas en temáticas si acuden perfiles administrativos porque necesitan dicha formación de carácter general sobre comercio exterior, es necesario reciclar a su personal administrativo en tareas de comercio internacional.” (Entrevista en profundidad: Institucional)*

Los expertos consultados a lo largo del estudio indican que en algunas ocasiones las tareas de comercio internacional, especialmente en las Pymes, suelen realizarlas los propios comerciales, pero sin disponer de los conocimientos necesarios para el ejercicio de esta actividad.

*“En muchas ocasiones se adjudican las tareas de comercio internacional a un buen comercial que sepa hablar inglés, pero que no tiene formación específica en Comercio Exterior, así que no consiguen vender en el exterior.” (Grupo de discusión 2)*

**Dependiendo de la fase de integración en la que se encuentra la empresa, las necesidades de los perfiles profesionales son diferentes:**

**En la fase de consolidación del mercado** se necesitan agentes o representantes contratados en destino, operadores logísticos, comerciales expertos en técnicas de venta y de compra en cada uno de los mercados a los que se dirige, expertos con conocimientos específicos de investigación de mercados pero aplicado al comercio internacional, conocimiento de las variables a investigar, etc.

En la fase de **implantación comercial** se necesitan nativos comerciales y técnicos comerciales formados con las pautas del concepto empresarial.

**Para la inversión directa en el extranjero** deben ser profesionales con amplísima experiencia en compañías o directores de empresas en el área internacional, al mismo tiempo necesitan saber gestionar una sociedad.

En líneas generales es un sector que cada vez se complejiza más, **las labores del gerente o director van a ser más complejas**, tendrán que dominar más campos, nuevos mercados, y disponer de más competencias. Es necesaria una formación mayor dada la complejidad del comercio internacional, **donde la competencia de nuevos países emergentes será muy fuerte**.

**Los transportistas** deben tener un mayor conocimiento sobre geoposicionamiento, rutas, información del entorno, normativas, seguridad vial, utilización de la tecnología, identificación de situaciones peligrosas, gestión eficaz del tiempo, relación con el cliente e idiomas.

En cuanto a sectores específicos, es preciso destacar el de automoción, maquinaria, productos químicos, edición y artes gráficas, así como el de madera y papel, ya que las empresas que desarrollan su actividad en estos sectores y están internacionalizadas demandan personal más cualificado que aquellas que solamente operan en el mercado español

Las empresas que comercializan con el exterior deben tener una estructura de comercio exterior con personal formado en este ámbito, *de manera que se necesita una réplica ocupacional igual que la que dispone la empresa de manera general pero especializada en comercio internacional. (Entrevista en profundidad: Organismo público)*

## 5.4. Conclusiones

### Características del empleo

Un 23,0% de los afiliados a la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid, se dedican a actividades inmobiliarias y de alquiler o servicios empresariales, y un 17,2% se dedican a la actividad comercial, ambas actividades configuran el 40,2% de afiliados en la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid. El sector servicios registra los mayores niveles de empleo en la Comunidad de Madrid y las mayores tasas de desempleo pertenecen a este sector (70,1%).

La mayoría de los parados tanto en la Comunidad de Madrid, como a nivel nacional se encuentra entre quienes buscan su primer empleo o han dejado su último empleo hace más de 1 año.

Los mayores niveles de paro se registran entre aquellos que han finalizado la segunda etapa de la Educación Secundaria (31,9%), estudios universitarios superiores (excepto doctorado) (26,5%) y la primera etapa de la Educación Secundaria (26,0%). Asimismo, **más de la mitad de los desempleados se encuentran en el intervalo de edad de 25 a 35 años (58,1%)**.

El coste laboral total del sector comercial en nuestro país se sitúa en 1.549,89 €. No obstante, se encuentra por debajo de la media del sector al que pertenece (servicios), así como del resto de sectores (industria y construcción).

El salario promedio del trabajador en comercio internacional se encuentra por encima de los trabajadores del mercado doméstico. La facturación de las empresas que comercializan en el exterior también es mayor, así como su dimensión. La tasa de temporalidad es menor, puesto que las condiciones laborales son mejores y el empleo es más estable. El gasto en formación y la inversión en I+D+i también es mayor.

### Nivel de cualificación de los trabajadores necesidades empresariales y de los trabajadores

Como se ha venido diciendo a lo largo del estudio, los trabajadores de comercio exterior disponen de un mayor nivel formativo y son empleos más cualificados.

**Las labores de carácter más intelectual, como negociación o consultoría, suelen desarrollarla trabajadores con formación universitaria y especializados en comercio exterior** (master, cursos, experiencia laboral, etc.). Mientras que las labores administrativas suelen ser desempeñadas por trabajadores con Formación Profesional.

En líneas generales, los organismos públicos encuentran que las empresas no reconocen como factor importante **el déficit formativo** respecto a otros países, **no son conscientes de esta necesidad formativa, ni de su importancia para el desarrollo de las empresas. Las empresas españolas están menos formadas en comercio exterior que los competidores.**

En los últimos diez años, las tendencias del comercio exterior se han basado en un **proceso de globalización** que ha generado un importante cambio competitivo, aumentando la competitividad entre los países. Estos cambios implican nuevas necesidades relacionadas con la **logística internacional, legislación internacional, el desarrollo de la formación de proyectos de comercio exterior, conocimiento de procesos aduaneros, el comercio electrónico, técnicas de negociación, etc.**

Las empresas actualmente demandan personal en dos ámbitos diferentes, los titulados universitarios, y los titulados de Formación Profesional. Para cada uno de ellos las empresas demandan una serie de competencias:

#### Negociación y venta:

- Titulación universitaria
- Idiomas (Inglés principalmente)
- Técnicas de negociación
- Protocolo, cultura
- Movilidad geográfica
- Técnicas de negociación
- Actitudes personales
- Finanzas
- Nuevas tecnologías
- 8-10 años en el sector

#### Temas administrativos y burocráticos:

- Título de formación Profesional
- Idiomas (principalmente inglés)
- Nuevas tecnologías
- Logística y transporte
- Mayor especialización en procesos administrativos
- 2-3 años en el sector

Además de esto, cada vez se demandan en mayor medida técnicos polifuncionales, que realicen diversas funciones y conozcan todo el proceso.

Las necesidades formativas que los expertos han detectado en los trabajadores españoles se centran principalmente en:

- Idiomas Inglés y un segundo idioma de los países más emergentes (China)
- Investigación de mercados
- Logística y transporte
- Técnicas de negociación
- Temas administrativos específicos
- Banca, finanzas, seguros
- Protocolo, cultura

## 6. CONFIGURACIÓN OCUPACIONAL DEL SECTOR

### Índice

En el siguiente capítulo, se describe la **configuración ocupacional** de la actividad de comercio exterior, detallando las ocupaciones y puestos de trabajo y relacionándola según las diferentes clasificaciones existentes: Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO), Sistema de Información del Servicios Públicos de empleo (SISPE) y Clasificación Internacional de ocupaciones (CIOU). Al mismo tiempo se describen los requerimientos de acceso a la actividad productiva y la evolución del empleo, sus principales transformaciones, los empleos en crecimiento y en regresión, así como los yacimientos de empleo

- 6.1. Ocupaciones y puestos de trabajo: configuración ocupaciones detallada: CNO, SISPE, Convenios, otras clasificaciones
- 6.2. Requerimientos de acceso a la actividad productiva (actividades o profesiones reguladas)
- 6.3. Descripción de cada perfil profesional
- 6.4. Evolución del empleo: principales transformaciones, empleos en crecimiento, en regresión, yacimientos de empleo
- 6.5. Matriz de los perfiles profesionales: evolución
- 6.6. Conclusiones

### 6.1. Ocupaciones, perfiles y puestos de trabajo. Configuración ocupacional detallada: CNO, SISPE, Convenios, otras clasificaciones

Para realizar una descripción de las ocupaciones que configuran el sector del comercio, se han utilizado tres clasificaciones oficiales y en vigor: Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO-2011), (SISPE) Sistema de Información de Servicios Públicos de Empleo y la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08).

En el presente estudio solo se tienen en cuenta los grupos 1, 2, 3, 4, 8 y 9 de la CNO-2011. Se han definido 26 ocupaciones. A continuación se relacionan las principales ocupaciones del sector comercio exterior, según la CNO-2011.

	CNO2011	Comercio exterior
<b>Dirección</b>	1221	Directores comerciales y de ventas
	1223	Directores de investigación y desarrollo
	1211	Directores financieros
	1431	Directores y gerentes de empresas de comercio al por mayor
	1432	Directores y gerentes de empresas de comercio al por menor
<b>Finanzas</b>	2612	Asesores financieros y en inversiones
	2613	Analistas financieros
	3401	Profesionales de apoyo e intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
<b>Comercial</b>	3510	Agentes y representantes comerciales
	2651	Profesionales de la publicidad y la comercialización
	3522	Agentes de compras
	3532	Organizadores de conferencias y eventos
	4421	Empleados de agencias de viajes
	3623	Profesionales de apoyo de las administraciones públicas de servicios de expedición de licencias
	3629	Otros profesionales de apoyo de las administraciones públicas para tareas de inspección y control y tareas similares
	4113	Empleados de oficina de servicios estadísticos, financieros y bancarios
	4122	Empleados de oficina de servicios de apoyo a la producción
	3531	Representantes de aduanas
<b>Logística</b>	3523	Consignatario
	4121	Empleados de control de abastecimientos e inventario
<b>Transporte y almacén</b>	4123	Empleados de logística y transporte de pasajeros y mercancías
	8333	Operadores de carretillas elevadoras
	8332	Operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales
	841	Conductores de automóviles, taxis y furgonetas
	843	Conductores de camiones
	9811	Peones del transporte y descargadores (excepto reponedores)

Entre las ocupaciones más destacadas se encuentran:

**Director de Marketing internacional:** en esta ocupación asociada a la CNO, se encuentran las ocupaciones relativas al grupo 1 (directores y gerentes de empresas). Para este puesto como se ha indicado en ocasiones anteriores es necesario poseer una amplia experiencia en puestos con grandes responsabilidades como Director Comercial o Director de Exportaciones. Este perfil se encuentra en empresas muy avanzadas en el desarrollo de la actividad internacional de la empresa y dependen jerárquicamente del director.

Según los Directores de RRHH y Directores de Exportación consultados, el **Director de Marketing Internacional** ha de tener por igual, las siguientes capacidades y habilidades:

- Capacidad de análisis
- Perspectiva estratégica
- Creatividad
- Orientación al cliente.

Estas habilidades estarían vinculadas a la capacidad de planificación estratégica de cara a consolidar y ampliar la expansión de nuevas áreas de negocio.

#### Funciones

- Elaboración del Plan estratégico de la empresa.
- Control de los presupuestos de marketing.
- Promoción de los mercados internacionales.
- Coordinación de los Exports Areas Managers.
- Control de la red de ventas exterior.

**Director de exportaciones:** Según los Directores de RRHH encuestados, el **Director de Exportación** ha de ser un profesional con una sólida formación universitaria, preferentemente en el área económica (el 53,8% de los encuestados opinan que es necesario una licenciatura, mientras que el 23,1% consideran que es suficiente una diplomatura). El 15,4 % opina que la formación ha de ser de ingeniero y un 7,7% se decanta por otras licenciaturas.

Los idiomas solicitados son inglés, francés y alemán, por este orden, y en menor medida, el italiano y el ruso son otros idiomas deseados.

Las empresas encuestadas opinan, en más de un 82%, que el **Director de Exportación** ha de tener una formación complementaria en comercio internacional y el 15% se decanta por una formación en marketing internacional. Esta opinión es más evidente en la medida que la empresa tiene un mayor tamaño.

En cuanto a conocimientos específicos de comercio internacional, el 87,7% de los encuestados opinan que el **Director de Exportación** ha de tener formación en Técnicas de Comercio Exterior; el 76,8% en Técnicas de Negociación y Protocolo Internacional; el 47,3% en Fiscalidad Internacional; el 49,9% en Financiación Internacional, el 50,8% en Contratación Internacional y el 72,9% en Marketing.

Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
1211	Directores financieros	11310011	DR./DTO. DE ADMON. Y FINANZAS, EN GRAL.	1211	Directores financieros
		11310020	DR./DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION		
		11310031	DR./DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD		
		11310042	DR./DEPARTAMENTO FINANCIERO		
		11310053	DR./DEPARTAMENTO DE CONTROL DE GESTION		
		11310064	DR./DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS		
		11310075	DR./DEPARTAMENTO DE SERVICIOS GENERALES		
		11310086	DR./DEPARTAMENTO DE COBROS E IMPAGADOS		
1221	Directores comerciales y de ventas	11330017	DR./DTO. DE COMERCIALIZACION, EN GRAL.	1221	Directores de ventas y comercialización
		11330026	DR./DEPARTAMENTO DE VENTAS, EN GRAL.		
		11330035	DR./DEPARTAMENTO DE PROMOCION DE VENTAS		
		11330044	DR./DEPARTAMENTO DE RIESGOS (VENTAS)		
		11330053	DR./DEPARTAMENTO PLANIFICACION DE VENTAS		
		11330062	DR./DEPARTAMENTO DE MARKETING		
		11330071	DR./DEPARTAMENTO DE TELEMARKETING		
		11330080	DR./DEPARTAM. SERVICIO TECNICO(VENTAS)		
		11330091	DR./DEPARTAMENTO DE SERVICIO POST-VENTA		
		11330101	DR./DTO. DE ESTUDIOS DE MERCADO (VENTAS)		
		11330110	DIRECTOR COMERCIAL, EN GRAL.		
1223	Directores de investigación y desarrollo	11370019	DR./DTO. INVESTIGACION Y DESARROLLO (I+D)	1223	Directores de investigación y desarrollo
		11370028	DR. LABORATORIO INVESTIGACION Y DESARR.		
		11370037	DR./DTO. DE PROYECTOS INDUSTRIALES		
1431	Directores y gerentes de empresas de comercio al por mayor	11240048	DR./DTO.OPER. COMERCIO MAYORISTA, EN GRAL.	1420	Gerentes de comercios al por mayor y al por menor
		11240057	DR./DTO.OPER. COMERCIO MAYORISTA (IMPORT.)		
		11240066	DR./DTO.OPER. COMERCIO MAYORISTA (EXPORT.)		
1432	Directores y gerentes de empresas de comercio al por menor	11240011	DR./DTO.OPER. COMERCIO MINORISTA, EN GRAL.	1420	Gerentes de comercios al por mayor y al por menor
		11240020	DR./DTO.OPER. COMERCIO MINORISTA (TIENDAS)		
		11240039	DR./DTO.OPER. COMERCIO MINOR. (SUPERMER.)		



Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
2612	Asesores financieros y en inversiones	24190015	TEC.SUP.ORG.Y ADMON.EMPRESAS, EN GRAL.	2412	Asesores financieros y en inversiones
		24190024	TEC.SUP. EN ORGANIZACION DE EMPRESAS		
		24190033	TEC.SUP. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
		24190042	TEC.SUP.FINANZAS(GESTION DE PATRIMONIO)		
		24190051	TEC.SUP. EN INVESTIGACION DE MERCADOS		
		24190060	ANALISTA PRESUPUESTARIO		
		24190079	ANALISTA DE RIESGOS		
		24190088	CONSEJERO DE ECONOMIA DOMESTICA		
		24190097	ASESOR DE EMPRESAS		
		24190109	AGENTE DE PATENTES Y MARCAS		
		24190118	DR. DE PRODUCCION DE ESPECTACULOS		
2613	Analistas financieros	24190015	TEC.SUP.ORG.Y ADMON.EMPRESAS, EN GRAL.	2413	Analistas financieros
		24190024	TEC.SUP. EN ORGANIZACION DE EMPRESAS		
		24190033	TEC.SUP. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
		24190042	TEC.SUP.FINANZAS(GESTION DE PATRIMONIO)		
		24190051	TEC.SUP. EN INVESTIGACION DE MERCADOS		
		24190060	ANALISTA PRESUPUESTARIO		
		24190079	ANALISTA DE RIESGOS		
		24190088	CONSEJERO DE ECONOMIA DOMESTICA		
		24190097	ASESOR DE EMPRESAS		
		24190109	AGENTE DE PATENTES Y MARCAS		
		24190118	DR. DE PRODUCCION DE ESPECTACULOS		
2651	Profesionales de la publicidad y la comercialización	24130017	TEC.SUP.PUBLIC.Y RELACIONES PP.,EN GRL.	2431	Profesionales de la publicidad y la comercialización
		24130026	TECNICO SUPERIOR EN PUBLICIDAD		
		24130035	TECNICO SUPERIOR EN RELACIONES PUBLICAS		
		24130044	ASESOR DE IMAGEN		
		24130053	REDACTOR DE PUBLICIDAD		
		24130062	AGREGADO DE GABINETE DE PRENSA		
		24190015	TEC.SUP.ORG.Y ADMON.EMPRESAS, EN GRAL.		
		24190024	TEC.SUP. EN ORGANIZACION DE EMPRESAS		
		24190033	TEC.SUP. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
		24190042	TEC.SUP.FINANZAS(GESTION DE PATRIMONIO)		
		24190051	TEC.SUP. EN INVESTIGACION DE MERCADOS		
		24190060	ANALISTA PRESUPUESTARIO		
		24190079	ANALISTA DE RIESGOS		
		24190088	CONSEJERO DE ECONOMIA DOMESTICA		
		24190097	ASESOR DE EMPRESAS		
		24190109	AGENTE DE PATENTES Y MARCAS		
		24190118	DR. DE PRODUCCION DE ESPECTACULOS		

Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
3401	Profesionales de apoyo e intermediarios de cambio, bolsa y finanzas	33110017	AGENTE DE CAMBIO Y BOLSA	3311	Agentes de bolsa, cambio y otros servicios financieros
		33110026	CORREDOR DE COMERCIO		
		33110035	TEC. OPERATIVA INTERNA INST.FINANCIERA		
		33110044	TEC.DE CARTERA/DESC.EFECTOS INST.FINANC.		
		33110053	TECNICO DE EXTRANJERO INST. FINANCIERA		
		33110062	TECNICO EN INVERSIONES INST. FINANCIERA		
		33110071	TECNICO DE RIESGOS EN INST. FINANCIERA		
		33110080	TECNICO DE TESORERIA INST. FINANCIERA		
		33110091	TECNICO DE VALORES EN INST. FINANCIERA		
		33110101	TECNICO COMPENSACION INST. FINANCIERA		
		33110110	TECNICO COMERCIAL EN INST. FINANCIERA		
3510	Agentes y representantes comerciales	33200013	REPRESENTANTE DE COMERCIO, EN GRAL.	3322	Representantes comerciales
		33200022	DELEGADO COMERCIAL, EN GRAL.		
		33200031	DELEGADO COMERCIAL VTA. COMERC. A/P/MAYOR		
		33200040	DELEGADO COMERCIAL VTA. COMERC. A/P/MENOR		
		33200051	DELEGADO COMERCIAL VTA. VEHIC. AUTOMOVILES		
		33200062	DELEGADO COMERCIAL DE EDITORIAL		
		33200073	VENDEDOR TECNICO, EN GRAL.		
		33200084	VENDEDOR TEC. MAQU. AGRIC. Y MAT. DE RIEGO		
		33200095	VENDEDOR TECNICO VEHICULOS AUTOMOVILES		
		33200107	VENDEDOR TECNICO MAQUINAS HERRAMIENTA		
		33200116	VENDEDOR TECNICO DE MATERIAL DE OFICINA		
		33200125	VENDEDOR TEC. EQUIPOS Y MAT. INFORMATICA		
		33200134	VENDEDOR TECNICO DE EQUIPOS DE SEGURIDAD		
		33200143	ORGANIZADOR PUNTOS DE VENTA AUTOSERV.		
		33200152	TECNICO EN SERVICIO POST-VENTA		
		33200161	VISITADOR MEDICO		
		33200170	TEC. ESTUDIOS MERCADO Y OPINION PUBLICA		
		33200181	TECNICO TRABAJOS DE CAMPO (GEST. EMPRES.)		
		33200192	TECNICO EN PUBLICIDAD		
		33200200	TECNICO EN RELACIONES PUBLICAS		
3522	Agentes de compras	33200219	AGENTE COMERCIAL	3323	Agentes de compras
		33160012	AGENTE DE COMPRAS		
		33160021	TECNICO EN GESTION DE ALMACEN		
		33160030	TECNICO EN GESTION DE STOCKS		
3523	Consignatario	33160049	TECNICO EN COMERCIO EXTERIOR	3324	Agentes de compras y consignatarios
		35110013	CONSIGNATARIO		

Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
3531	Representantes de aduanas	34210019	AGENTE DE ADUANAS, EN GRAL.	3331	Declarantes o gestores de aduana
		34210028	AGENTE DE ADUANAS (TRANSP.S)		
		34210037	AGENTE DE ADUANAS (SERVICIOS POSTALES)		
		34210046	AGENTE DE INMIGRACION		
		34210055	AGENTE DE EMIGRACION		
		35120016	GESTOR DE ADUANAS		
		35120025	COMISIONISTA DE ADUANAS		
		35120034	AGENTE MARITIMO		
3532	Organizadores de conferencias y eventos	33140016	TECNICO EN AGENCIAS DE VIAJES	3332	Organizadores de conferencias y eventos
		33140025	TECNICO DE VENTAS EN AGENCIAS DE VIAJES		
		33140034	TECNICO DE PRODUCTO AGENCIAS DE VIAJES		
		33140043	TECNICO DE RESERVAS AGENCIAS DE VIAJES		
		33140052	TECNICO DE PROMOCION AGENCIAS DE VIAJES		
		33140061	TRANSFERISTA DE AGENCIAS DE VIAJES		
3623	Profesionales de a poyo de las administraciones públicas de servicios de expedición de licencias	34220012	RECAUDADOR DE IMPUESTOS	3354	Agentes de servicios de expedición de licencias y permisos
		34220021	AGENTE TRIBUTARIO		
3629	Otros profesionales de apoyo de las administraciones públicas para tareas de inspección y control y tareas similares	34220012	RECAUDADOR DE IMPUESTOS	3359	Agentes de la administración pública para la aplicación de la ley y afines no clasificados bajo otros epígrafes
		34220021	AGENTE TRIBUTARIO		
4113	Empleados de oficina de servicios estadísticos, financieros y bancarios	40120010	EMPLEADO ADMINISTRATIVO DE ESTADISTICA	4312	Empleados de servicios estadísticos, financieros y de seguros
		40120021	EMPLEADO ADTIVO.ENTIDADES FINANCIERAS		
		40120032	EMPLEADO GESTION FINANCIERA DE EMPRESAS		
		40120043	EMPLEADO OPER. DE ACTIVO ENT.FINANCIERAS		
		40120054	EMPLEADO OPER.INTERNAC.ENT. FINANCIERAS		
		40120065	EMPLEADO ADMINISTRATIVO DE SEGUROS		
4121	Empleados de control de abastecimientos e inventario	40210014	EMPLEADO ADTIVO. SERV. ALMACEN/RECEPCION	4321	Empleados de control de abastecimientos e inventario
		40210025	EMPLEADO ADTIVO. REGISTRO EXIST./APROVIS.		
		40210036	EMPLEADO ADTIVO. DE GUARDAMUEBLES		
		40210047	EMPLEADO ADTIVO. DE CONSIGNA		
		40210058	CONTROLADOR DE PESOS-BASCULISTA		
		40210069	ALMACENERO DE IND. S ALIMENTARIAS		
		40210070	ALMACENERO DE EMPRESA DE TRANSP. S		
		40210081	ALMACENERO MATERIAS PRIMAS (PREF. CALZADO)		
		40210092	REPARTIDOR FAENA INTERIOR APARADO CALZA.		
		40210100	ABASTECEDOR CADENA ENVASADO DE CALZADO		
		40210111	FACTURADOR ALMACEN DE CALZADO		
4122	Empleados de oficina de servicios de apoyo a la producción	40220011	EMPLEADO ADTIVO. COMERCIAL, EN GRAL.	3323	Agentes de compras
		40220022	EMPLEADO ADTIVO.COMERCIAL CALCUL.MATERIA.		
		40220033	EMPLEADO ADTIVO.COMERCIAL PLANIF.PRODUC.		

Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
4123	Empleados de logística y transporte de pasajeros y mercancías	40230012	EMPLEADO ADTIVO.SERVICIO TRANS.,EN GRAL.	4323	Empleados de servicios de transporte
		40230021	EMPLEADO ADTIVO. SERV. TRANSP.CARRETERA		
		40230030	EMPLEADO ADTIVO.SERV. TRANSP. MARITIMO		
		40230041	EMPLEADO ADTIVO. DE ADUANAS		
		40230052	JEFE DE ESTACION (TRANSP. POR CARRETERA)		
		40230063	JEFE DE ESTACION(TRANSP.POR FERROCARRIL)		
		40230074	AGENTE DE TRANSPORTES, EN GRAL.		
		40230085	AGENTE DE MUDANZAS EMPRESA DE TRANSP.		
		40230096	AGENTE FACTURAC./RESERVAS EMP. TRANSP.		
		40230106	TRANSITARIO (CERTIFICACION D.G.T.)		
		40230115	FACTOR DE EMPRESA DE TRANSP.		
		40230124	FACTOR DE CIRCULACION POR FERROCARRIL		
		40230133	AGENTE DE TREN		
		40230142	AGENTE DE TIERRA (TRANSP. AEREO)		
		40230151	AGENTE SERVICIOS AUXILIARES(TRANS.AEREO)		
		40230160	AGENTE DE TERMINAL (TRANSP. AEREO)		
		40230171	SERRALERO O SERRALISTA DE AVIONES		
		40230182	VISITADOR DE BUQUES		
4421	Empleados de agencias de viajes	33140016	TECNICO EN AGENCIAS DE VIAJES	4221	Empleados de agencias de viajes
		33140025	TECNICO DE VENTAS EN AGENCIAS DE VIAJES		
		33140034	TECNICO DE PRODUCTO AGENCIAS DE VIAJES		
		33140043	TECNICO DE RESERVAS AGENCIAS DE VIAJES		
		33140052	TECNICO DE PROMOCION AGENCIAS DE VIAJES		
		33140061	TRANSFERISTA DE AGENCIAS DE VIAJES		
		33140070	AGENTE DE TURISMO RURAL		
		45210011	EMPLEADO DE AGENCIAS DE VIAJES, EN GRAL.		
		45210020	EMPLEADO DE RESERVAS AGENCIAS DE VIAJE		
		45210039	EMPLEADO DE PRODUCTO AGENCIAS DE VIAJE		
		45210048	EMPLEADO DE VENTAS DE AGENCIAS DE VIAJE		
		45210057	EMPLEADO DE PROMOCION AGENCIAS DE VIAJE		

Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
8333	Operadores de carretillas elevadoras	85430011	CONDUCTOR CARRETILLA ELEVADORA, EN GRAL.	8344	Operadores de autoelevadoras
		85430020	CONDUCTOR CARRET. ELEV, TRONCOS Y ROLLIZ.		
		85430039	OPERADOR MANIP. Y DESPL. CARGAS/TRANS. MAR		
841	Conductores de automóviles, taxis y furgonetas	86100018	CONDUCTOR PROFESIONAL DE AUTOMOVIL	8322	Conductores de automóviles, taxis y camionetas
		86100027	TAXISTA		
		86100036	CONDUCTOR DE AMBULANCIAS		
		86100045	CONDUCTOR DE COCHE FUNEBRE		
		86100054	CONDUCTOR DE FURGONETA HASTA 3,5 T.		
843	Conductores de camiones	86300016	CONDUCTOR DE CAMION, EN GRAL.	8332	Conductores de camiones pesados
		86300025	CONDUCTOR DE CAMION DE GRAN TONELAJE		
		86300034	CONDUCTOR CAMION T.I.R. (TRANS. INTERNAC.)		
		86300043	CONDUCTOR CAMION MERCANCIAS PELIGROSAS		
		86300052	CONDUCTOR DE CAMION CISTERNA		
		86300061	CONDUCTOR DE CAMION CON REMOLQUE		
		86300070	CONDUCTOR DE TRACTOCAMION		
8332	Operadores de grúas, camiones montacargas de maquinaria similar de movimiento de materiales.	85200014	JEFE EQU.OPER.MAQ.MOV.TIERRAS/MATERIAL.	8343	Operadores de grúas, aparatos elevadores y afines
		85200023	ENCARGADO DE MANT. DE ALCANTARILLADO		
		85200032	CAPATAZ DE OPERACIONES PORTUARIAS		
		85420018	CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA FIJA,EN GRAL.		
		85420027	CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA TORRE		
		85420036	CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA PUENTE		
		85420045	CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA DE PUERTO		
		85420054	CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA MOVIL		
		85420063	CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA EN CAMION		
		85420072	CONDUCTOR-OPERAD.GRUA S/VAGON FERROC.		
		85420081	CONDUCTOR-OPER.ESCLUSA (CANAL, O PUERT.)		
		85420090	CONDUCTOR-OPERADOR DE PUENTE LEVADIZO		
		85420102	CONDUCTOR-OPERADOR DE TELEFERICO		
		85420111	CONDUCTOR-OPERADOR DE FUNICULAR		
		85420120	CONDUCTOR-OPERADOR DE TELESILLA		
		85420139	CONDUCTOR-OPERADOR APARAT.ELEV. EN GRAL.		
		85420148	CONDUCTOR-OPERADOR MAQ.Y HERRAM.PORT.		
		85420157	CONDUCTOR-OPERADOR MAQ.Y ATRACC. FERIA		
		85420166	MINERO DE TRANSP. Y EXTRACCION (MINAS)		
		85420175	EMBARCADOR-COMPORTERO DE MINAS		
		85420184	MAQUINISTA DE TRACCION (MINAS)		
		85420193	MAQUINISTA DE POZO BALANZA (MINAS)		
		85420205	ENGANCHADOR (MINAS)		
		85420214	MAQUINISTA DE PLANO (MINAS)		
		85420223	ESTIBADOR		
		85420232	OPERARIO DE VEHICULO DE LIMPIEZA VIARIA		

Código CNO 2011	Ocupación	Código SISPE	Puesto de trabajo	Código CIUO	CIUO 08
9811	Peones del transporte y descargadores (excepto reponedores)	98000014	PEON DEL TRANSPORTE, EN GRAL.	9331	Conductores de vehículos accionados a pedal o a brazo
		98000023	MOZO CARGA/DESCARGA, TRANS. TREN /CARRET.		
		98000032	MOZO CARGA/DESCARGA, TRANSP. AEREO		
		98000041	MOZO CARGA/DESCARGA, TRANSP. MARITIMO		
		98000050	MOZO CARGA/DESCARGA, ALMACEN	9332	Conductores de vehículos y máquinas de tracción animal
		98000069	MOZO CARGA/DESCARGA, MERCADO ABASTOS		
		98000078	MOZO DE MUDANZAS		
		98000096	REPARTIDOR A DOMICILIO, A PIE	9333	Peones de carga
		98000108	CONDUCTOR DE VEHICULOS TRACCION ANIMAL		
		98000117	AMARRADOR DE BARCOS		

## 6.2. Requerimientos de acceso a la actividad productiva

Como se ha venido diciendo a lo largo del estudio **el acceso a la actividad de comercio exterior, requiere de unos conocimientos específicos y de una experiencia profesional amplia**. A continuación se describen de manera general cuales son los requerimientos de acceso a la actividad en función de los perfiles profesionales más destacados:

**Para los puestos relacionados con la negociación:** se requieren estudios universitarios orientados a la dirección de empresas, económicas o relacionados y en segundo plano se requiere que estos estudios se completen con una formación superior como los master específicos relacionados con el sector. Así mismo se requiere una experiencia de 8 años en el sector.

**Los idiomas** es uno de los principales requerimientos de acceso a la actividad productiva.

**Para los puestos más burocráticos y administrativos** se requiere de personal con Formación Profesional de Grado Medio o Superior (preferiblemente este último). La experiencia profesional solicitada es menor que en el caso anterior (2-3 años de experiencia en el sector).

De forma transversal para ambos sectores se **requieren idiomas** (inglés comercial principalmente y en algunas ocasiones es necesario un segundo idioma, dependiendo de las necesidades del mercado y del objetivo comercial de la empresa en concreto). Al mismo tiempo **habilidades sociales y actitudes profesionales** relacionadas con la creatividad, afán de logro, innovación, proactividad, liderazgo, atención al cliente etc.

Para otros puestos relacionados con el transporte de mercancías entre las cuestiones más relevantes para el acceso a la actividad productiva se requieren:

### Transportista

Carnet de Conducir (B) (C) (C1).

Aspectos relacionados con la normativa internacional

Geoposicionamiento

Idiomas

### Peones del transporte y descargadores (incluidos mozos de almacén)

Carnet operador de carretillas.

Carnet de manipulador de Alimentos

### 6.3. Descripción de cada perfil profesional

A partir de esta tabla, donde se recogen las ocupaciones más relevantes sobre el comercio exterior, se describen cada uno de los perfiles profesionales.

CNO2011	Comercio exterior
1221	Directores comerciales y de ventas
1223	Directores de investigación y desarrollo
1211	Directores financieros
1431	Directores y gerentes de empresas de comercio al por mayor
1432	Directores y gerentes de empresas de comercio al por menor
2612	Asesores financieros y en inversiones
2613	Analistas financieros
3401	Profesionales de apoyo e intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
3510	Agentes y representantes comerciales
2651	Profesionales de la publicidad y la comercialización
3522	Agentes de compras
3532	Organizadores de conferencias y eventos
4421	Empleados de agencias de viajes
3623	Profesionales de apoyo de las administraciones públicas de servicios de expedición de licencias
3629	Otros profesionales de apoyo de las administraciones públicas para tareas de inspección y control y tareas similares
4113	Empleados de oficina de servicios estadísticos, financieros y bancarios
4122	Empleados de oficina de servicios de apoyo a la producción
3531	Representantes de aduanas
3523	Consignatario
4121	Empleados de control de abastecimientos e inventario
4123	Empleados de logística y transporte de pasajeros y mercancías
8333	Operadores de carretillas elevadoras
8332	Operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales
841	Conductores de automóviles, taxis y furgonetas
843	Conductores de camiones
9811	Peones del transporte y descargadores (excepto reponedores)



FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: DIRECTORES COMERCIALES Y DE VENTAS		ÁREA: DIRECCIÓN
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Dirección		
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 1221 (CIUO 1221)		
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Dependen del director general		
<b>Código SISPE 2002</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>11330017 DR./DTO. DE COMERCIALIZACION, EN GRAL.</li> <li>11330026 DR./DEPARTAMENTO DE VENTAS, EN GRAL.</li> <li>11330035 DR./DEPARTAMENTO DE PROMOCION DE VENTAS</li> <li>11330044 DR./DEPARTAMENTO DE RIESGOS (VENTAS)</li> <li>11330053 DR./DEPARTAMENTO PLANIFICACION DE VENTAS</li> <li>11330062 DR./DEPARTAMENTO DE MARKETING</li> <li>11330071 DR./DEPARTAMENTO DE TELEMARKETING</li> <li>11330080 DR./DEPARTAM. SERVICIO TECNICO(VENTAS)</li> <li>11330091 DR./DEPARTAMENTO DE SERVICIO POST-VENTA</li> <li>11330101 DR./DTO. DE ESTUDIOS DE MERCADO (VENTAS)</li> <li>11330110 DIRECTOR COMERCIAL, EN GRAL.</li> </ul>		
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los directores de departamentos de comercialización y ventas planifican, dirigen y coordinan las operaciones de ventas y comercialización de la empresa u organización bajo la conducción de la dirección general y en consulta con los directores de otros departamentos o servicios.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Planificar, dirigir y coordinar las operaciones de venta y comercialización de la empresa u organización</li> <li>▪ Planificar y aplicar programas de venta y comercialización basados en el estado de las ventas y la evaluación del mercado</li> <li>▪ Fijar las listas de precios, los porcentajes de descuento y los plazos de entrega, los presupuestos para campañas de promoción de ventas, los métodos de venta, incentivos y campañas especiales</li> <li>▪ Establecer y dirigir los procedimientos operativos y administrativos</li> <li>▪ Planificar y dirigir el trabajo diario</li> <li>▪ Representar al departamento en sus relaciones de trabajo con otros departamentos de la empresa o con terceros</li> <li>▪ Desempeñar tareas afines</li> <li>▪ Supervisar a otros trabajadores</li> </ul>		
<b>FORMACIÓN NECESARIA</b> Nivel de estudios: Superiores		
<b>Formación universitaria, master o postgrados</b>		
<b>Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:</b> Titulados en ciencias empresariales, administración y dirección de empresas económicas o similares Graduado en marketing o dirección comercial Graduados en negocios internacionales Graduado en economía y comercio internacional		
<b>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</b> conocimientos sobre dirección de empresas.		
<b>Conocimientos específicos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnicas de negociación</li> <li>▪ Estrategias comerciales y marketing</li> <li>▪ Gestión financiera.</li> <li>▪ Recursos Humanos</li> <li>▪ Gestión de aprovisionamiento.</li> <li>▪ Contabilidad y Fiscalidad.</li> <li>▪ Aplicaciones informáticas y operatorias de teclados.</li> <li>▪ Gestión comercial y servicio de atención al cliente.</li> <li>▪ Productos y servicios financieros y de seguros</li> <li>▪ Idiomas: ingles y un segundo idioma.</li> </ul>		
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> Las relacionadas con las Tecnologías de la Comunicación e Información: comercio electrónico, aplicaciones específicas e informática en general.		

<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad para gestionar, organizar y planificar acciones.</li> <li>- Elaboración del Plan estratégico de la empresa</li> <li>- Control de los presupuestos de marketing</li> <li>- Promoción de los mercados internacionales</li> <li>- Coordinación de los Exports Areas Managers</li> <li>- Control de la red de ventas exterior</li> <li>- Comunicarse en inglés o en otra lengua distinta en las actividades y relaciones internacionales.</li> </ul>	
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> acceso a la comercialización, estudio del mercado, selección del mercado	
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>	
Técnicas de negociación y marketing	Aplicaciones informáticas específicas
Legislación y normativa internacional que afecta a la actividad	
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b> el resultado de su actividad es la dirección, gestión y administración del departamento de comercialización.	
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> Actualmente es un perfil profesional que se mantiene estable y en un futuro con la recuperación de la economía tenderá al crecimiento.	
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Directores de comercialización</li> <li>- Directores de comercio exterior</li> <li>- Directores de ventas</li> <li>- Directores de servicio postventa</li> <li>- Directores de departamentos de estudios de mercado</li> <li>- Directores de marketing</li> </ul>	

<b>FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: DIRECCIÓN DEL DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO</b>		<b>ÁREA: DIRECCIÓN</b>
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Dirección		
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 1223 (CIUO 1223)		
<b>Código SISPE 2002</b>		
11370019 DR./DTO. INVESTIGACION Y DESARROLLO (I+D)		
11370028 DR. LABORATORIO INVESTIGACION Y DESARR.		
11370037 DR./DTO. DE PROYECTOS INDUSTRIALES		
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Dependen del director general		
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los directores de departamentos de investigación y desarrollo planifican, dirigen y coordinan las actividades de investigación y desarrollo de la empresa u organización bajo la conducción de la dirección general y en consulta con los directores de otros departamentos o servicios.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Planificar, dirigir y coordinar las actividades de investigación y desarrollo, tanto empresa u organización como las confiadas a otras organizaciones de investigación, a fin de crear nuevos procedimientos y productos o modos de utilización de materiales nuevos o perfeccionados</li> <li>▪ Planificar el programa general de investigación y desarrollo de la empresa u organización, definir las metas de los proyectos y fijar sus presupuestos</li> <li>▪ Vigilar los gastos y asegurar la utilización racional de los recursos</li> <li>▪ Establecer y dirigir los procedimientos operativos y administrativos</li> <li>▪ Planificar y dirigir el trabajo diario</li> <li>▪ Controlar la selección, formación y rendimiento del personal de su departamento</li> <li>▪ Representar al departamento en sus relaciones de trabajo con otros departamentos de la empresa o con terceros</li> <li>▪ Desempeñar tareas afines</li> <li>▪ Supervisar a otros trabajadores</li> </ul>		
<b>FORMACIÓN NECESARIA</b>		
Nivel de estudios: Superiores		
<b>Formación universitaria, masters o postgrados</b>		
<b>Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:</b>		
Graduado en consultoría y gestión de la información		
Graduado en ciencias económicas		

Graduado en comercio internacional Graduado en desarrollo, gestión comercial y estrategias de mercado Licenciado en Investigación y técnicas de mercado	
Conocimientos comunes para el sector de actividad: conocimientos sobre la dirección de empresas y la investigación y el desarrollo.	
Conocimientos específicos: Gestión de recursos humanos Situación económica del mercado internacional Marketing internacional Decisiones de marketing estratégico Investigación de mercados Técnicas de desarrollo de mercados a nivel internacional Contabilidad y fiscalidad Estadística aplicada al mercado Gestión financiera Aplicaciones informáticas y comercio on-line Idiomas: inglés y un segundo idioma.	
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA: Las relacionadas con las Tecnologías de la Comunicación e Información: comercio electrónico, aplicaciones específicas e informática en general. Investigación y desarrollo.	
COMPETENCIAS REQUERIDAS: dirigir los estudios y propuestas para el plan de marketing internacional, dirigir la obtención y elaboración de información para el sistema de investigación de mercados, así como comunicarse en inglés o en otra lengua distinta en las actividades y relaciones internacionales en el ámbito de los institutos de investigación de mercados y los departamentos de marketing, ventas y comerciales de las empresas. Capacidad para gestionar, organizar y planificar acciones.	
FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA: acceso a la comercialización, estudio del mercado, selección del mercado	
PROCESOS DE ENTRADA:	
Elementos informáticos	Aplicaciones informáticas específicas
Normativa nacional e internacional que afecta a la actividad	
RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD: el resultado de su actividad es la dirección, gestión y administración del departamento de investigación y desarrollo	
PROSPECTIVA Y TENDENCIAS: Actualmente es un perfil profesional en crecimiento.	
OCUPACIONES RELACIONADAS:	
- Directores de desarrollo de productos	
- Directores de departamentos de investigación y desarrollo (I+D)	

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: DIRECTORES FINANCIEROS	ÁREA: DIRECCIÓN
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Dirección	
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 1211 (CIUO 1211)	
<b>Código SISPE 2002</b>	
11310011 DR./DTO. DE ADMON. Y FINANZAS 11310020 DR./DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN 11310031 DR./DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD 11310042 DR./DEPARTAMENTO FINANCIERO 11310053 DR./DEPARTAMENTO DE CONTROL Y GESTIÓN 11310064 DR./DEPARTAMENTO DE PRESUPUESTOS 11310075 DR./DEPARTAMENTO DE SERVICIOS GENERALES 11310086 DR./DEPARTAMENTO DE COBROS E IMPAGOS 11310086 DR./DEPARTAMENTO DE COBROS E IMPAGOS	
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> dependen del Director General	
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los directores de sucursales de bancos, de servicios financieros y de seguros planifican, dirigen y coordinan las sucursales de instituciones que prestan servicios financieros y de seguros, como bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y empresas de seguros. Prestan asistencia y asesoramiento a los clientes sobre temas financieros y de seguros.	

**FUNCIONES PRINCIPALES:**

- Planificar, dirigir y coordinar las actividades del personal de la sucursal; establecer y mantener relaciones con los clientes individuales o empresariales.
- Prestar asesoramiento y asistencia a los clientes sobre sus necesidades financieras y de seguros y sobre temas como las modificaciones legales que puedan afectarles.
- Examinar, evaluar y tramitar solicitudes de préstamos y de seguros
- Supervisar las decisiones de ampliación de crédito.
- Realizar investigaciones financieras.
- Controlar el flujo de caja y los instrumentos financieros y la preparación de informes financieros o de informes exigidos legalmente.
- Aprobar o rechazar la concesión de líneas de crédito o de préstamos comerciales, hipotecarios o personales, o coordinar su aprobación o rechazo.
- Coordinar la cooperación con las demás sucursales de la empresa.
- Gestionar los presupuestos, controlar los gastos y asegurar la utilización racional de los recursos.
- Controlar la selección, formación y rendimiento del personal.

**FORMACIÓN NECESARIA**

Nivel de estudios:

**Formación universitaria, masters o postgrados****Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que se destacan:**

Graduado en contabilidad y finanzas

Graduado en economía financiera y actuarial

Licenciados en ciencias económicas y empresariales

Conocimientos comunes para el sector de actividad: conocimientos sobre la dirección de empresas, bancos, servicios financieros y seguros.

Conocimientos específicos:

Operaciones de financiación para transacciones internacionales

Operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales

Comunicarse en inglés en las relaciones y actividades de comercio internacional

**TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:** Tecnologías de la información y comunicación. Aplicaciones informáticas para la gestión de estas tareas.

**COMPETENCIAS REQUERIDAS:**

Coordinar las sucursales de instituciones que prestan servicios financieros y de seguros, como bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y empresas de seguros.

**FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:** acceso a la comercialización, estudio del mercado, selección del mercado.

**PROCESOS DE ENTRADA:**

Elementos informáticos	Aplicaciones informáticas específicas
Normativa nacional e internacional que afecta a la actividad	Normativa internacional relacionada con la actividad

**RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:** el resultado de su actividad es la dirección, gestión y administración de la empresa.

**PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:** se mantiene estable

**OCUPACIONES RELACIONADAS:**

- Directores financieros
- Directores de sucursales de banco
- Directores de cajas de ahorro
- Directores de cooperativas de crédito
- Directores de agencias de seguros
- Comerciantes de préstamos y créditos
- Mediadores y agentes de seguros

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: GERENCIA DE EMPRESAS DE COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR		ÁREA: DIRECCIÓN
AREA FUNCIONAL: Dirección		
Código C.N.O. 2011: 1431 y 1432 (CIUO 1420 )		
Código SISPE 2002:		
11240048 DR./DTO.OPER. COMERCIO MAYORISTA, EN GRAL.		
11240057 DR./DTO.OPER. COMERCIO MAYORISTA (IMPORT.)		
11240066 DR./DTO.OPER. COMERCIO MAYORISTA (EXPORT.)		
11240011 DR./DTO.OPER. COMERCIO MINORISTA, EN GRAL.		
11240020 DR./DTO.OPER. COMERCIO MINORISTA (TIENDAS)		
11240039 DR./DTO.OPER. COMERCIO MINOR. (SUPERMER.)		
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Director general		
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los gerentes de empresas de comercio al por mayor / al por menor sin asalariados planifican, dirigen y coordinan las actividades de la empresa de comercio al por mayor / al por menor si asalariados.		
FUNCIONES PRINCIPALES:		
<ul style="list-style-type: none"><li>Planificar y dirigir la política de la empresa.</li><li>Elaborar los presupuestos.</li><li>Negociar con los abastecedores, los clientes y otras organizaciones.</li><li>Planificar y controlar la utilización de los recursos.</li><li>Efectuar contratos con otras empresas o con trabajadores autónomos para que realicen las tareas propias de la empresa.</li></ul>		
FORMACIÓN NECESARIA		
Nivel de estudios:		
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad
Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación). Administración y Finanzas.		Actualmente existe la siguiente cualificación profesional en trámite: creación y gestión de microempresas
Conocimientos comunes para el sector de actividad: Conocimientos sobre dirección de empresas		
Conocimientos específicos:		
<ul style="list-style-type: none"><li>Gestión de aprovisionamiento.</li><li>Gestión financiera.</li><li>Recursos Humanos.</li><li>Contabilidad y Fiscalidad.</li><li>Aplicaciones informáticas y operatorias de teclados.</li><li>Gestión comercial y servicio de atención al cliente.</li><li>Administración pública.</li><li>Productos y servicios financieros y de seguros.</li></ul>		
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA: Las relacionadas con las Tecnologías de la Comunicación e Información: cajas registradoras, comercio electrónico e informática en general.		
COMPETENCIAS REQUERIDAS:		
<ul style="list-style-type: none"><li>Administrar y gestionar el aprovisionamiento de existencias.</li><li>Administrar y gestionar la financiación, el presupuesto y la tesorería.</li><li>Administrar y gestionar los recursos humanos.</li><li>Realizar y analizar las operaciones contables y fiscales.</li><li>Realizar y supervisar operaciones de asesoramiento, negociación, reclamación y venta de productos y servicios.</li><li>Informar, administrar y gestionar en la Administración Pública.</li></ul>		
FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA: acceso a la comercialización, estudio del mercado, contacto con el exterior, aprovisionamiento.		
PROCESOS DE ENTRADA:		
Hardware	Software de Gestión: contabilidad, laboral, fiscal, etc.	
Legislación y normativa que afecta al ejercicio de una actividad.		
RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD: el resultado de su actividad es la dirección, gestión y administración de la empresa.		
PROSPECTIVA Y TENDENCIAS: esta ocupación está relacionada con el ciclo económico. Actualmente, debido a la crisis económica ha bajado el número de autónomos, pero en la		



medida que se recupere la economía crecerán.

**OCUPACIONES RELACIONADAS:**

- Gerente, comercio al por mayor
- Gerente, comercio al por menor

**FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: ASESORES FINANCIEROS Y EN INVERSIONES**

**ÁREA:  
FINANZAS**

**AREA FUNCIONAL:** Finanzas

**Código C.N.O. 2011:** 2612 (CIUO 2412)

**Código SISPE 2002:**

- 24190015 TEC.SUP.ORG.Y ADMON.EMPRESAS, EN GRAL.
- 24190024 TEC.SUP. EN ORGANIZACION DE EMPRESAS
- 24190033 TEC.SUP. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
- 24190042 TEC.SUP.FINANZAS (GESTION DE PATRIMONIO)
- 24190051 TEC.SUP. EN INVESTIGACION DE MERCADOS
- 24190060 ANALISTA PRESUPUESTARIO
- 24190079 ANALISTA DE RIESGOS
- 24190088 CONSEJERO DE ECONOMIA DOMESTICA
- 24190097 ASESOR DE EMPRESAS
- 24190109 AGENTE DE PATENTES Y MARCAS
- 24190118 DR. DE PRODUCCION DE ESPECTACULOS

**DEPENDENCIA JERARQUICA:** Dependen del Director General

**DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:** realizan investigaciones, controlan datos, analizan información y preparan informes y planes para resolver problemas económicos y empresariales y crean modelos para analizar, explicar y prever comportamientos y patrones económicos. Prestan asesoramiento a empresas, agrupaciones de interés y administraciones públicas con objeto de formular soluciones para problemas económicos o empresariales actuales o previstos.

**FUNCIONES PRINCIPALES:**

- Prever cambios en el entorno económico para la presupuestación a corto plazo, la planificación a largo plazo y la evaluación de inversiones.
- Formular recomendaciones, políticas y planes para la economía y para las estrategias e inversiones empresariales, y estudiar la viabilidad de proyectos.
- Supervisar los datos económicos para evaluar la eficacia de la política fiscal y monetaria y prestar asesoramiento pertinente.
- Prever la producción y el consumo de productos y servicios concretos basándose en registros históricos y en las condiciones generales de la economía y las específicas de determinados sectores.
- Elaborar previsiones en materia de renta y gasto, tipos de interés y tipos de cambio.
- Analizar los factores que determinan la tasa de actividad, el empleo, los salarios, el desempleo y otros elementos del mercado de trabajo;
- Aplicar fórmulas matemáticas y técnicas estadísticas para comprobar las teorías económicas y diseñar soluciones para los problemas económicos.
- Reunir, analizar e interpretar información económica aplicando teorías económicas y diversas técnicas estadísticas o de otra índole.
- Valorar los resultados de las decisiones políticas relativas a la economía y las finanzas públicas; asesorar sobre la política económica y las medidas que debieran adoptarse como resultado de los análisis de factores y tendencias económicos comprobados o previsibles
- Examinar problemas relativos a las actividades económicas de empresas concretas
- Realizar estudios de las condiciones de mercado a escala local, regional o nacional para fijar niveles de ventas y de precios de bienes y servicios, evaluar el potencial de mercado y las tendencias futuras y elaborar estrategias empresariales.

**FORMACIÓN NECESARIA**

Nivel de estudios:

**Formación universitaria, master o postgrado**

**Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:**

- Graduado en contabilidad y finanzas
- Graduado en economía financiera y actuarial
- Licenciados en ciencias económicas

<b>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</b> conocimientos financieros y en inversiones	
<b>Conocimientos específicos:</b>	
Banca y otras instituciones financieras	
Gestión bancaria	
Economía laboral	
Política económica	
Inversiones	
Contabilidad financiera y analítica	
Economía española y mundial	
Análisis de datos	
Sistema fiscal español	
Marketing	
Normativa internacional de la actividad	
Idiomas: inglés y un segundo idioma	
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> Informática, programas específicos, gestión bancaria	
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b> controlar datos, analizar información y preparar informes y planes para resolver problemas económicos y empresariales. Explicar y prever comportamientos y patrones económicos. Prestar asesoramiento a empresas, agrupaciones de interés y administraciones públicas con objeto de formular soluciones para problemas económicos o empresariales actuales o previstos.	
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> acceso a la comercialización, implantación comercial, inversión directa.	
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>	
Hardware	Software de Gestión: contabilidad, laboral, fiscal, etc.
Legislación y normativa que afecta al ejercicio de una actividad.	
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b> el resultado de su actividad es el asesoramiento a las empresas sobre financiación e inversiones.	
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> se mantendrá estable	
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b>	
Estadísticos	
Actuarios	
Asesores económicos	
Economistas	

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: ANALISTAS FINANCIEROS		ÁREA: FINANZAS
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Finanzas		
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 2613 (CIUO 2413)		
<b>Código SISPE 2002:</b>		
24190015 TEC.SUP.ORG.Y ADMON.EMPRESAS, EN GRAL.		
24190024 TEC.SUP. EN ORGANIZACION DE EMPRESAS		
24190033 TEC.SUP. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
24190042 TEC.SUP.FINANZAS(GESTION DE PATRIMONIO)		
24190051 TEC.SUP. EN INVESTIGACION DE MERCADOS		
24190060 ANALISTA PRESUPUESTARIO		
24190079 ANALISTA DE RIESGOS		
24190088 CONSEJERO DE ECONOMIA DOMESTICA		
24190097 ASESOR DE EMPRESAS		
24190109 AGENTE DE PATENTES Y MARCAS		
24190118 DR. DE PRODUCCION DE ESPECTACULOS		
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> dependen del director general		
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los analistas financieros realizan análisis cuantitativos de la información sobre los programas de inversión de instituciones públicas y privadas.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar la información financiera para elaborar previsiones de las condiciones empresariales, sectoriales y económicas para su uso en la adopción de decisiones de inversión.</li> <li>Mantener un conocimiento actualizado de la evolución en los campos de la tecnología industrial, la actividad empresarial, las finanzas y la teoría económica.</li> <li>Interpretar los datos relativos a los programas de inversión, como los precios, los</li> </ul>		

rendimientos, la estabilidad, las tendencias de futuro en cuanto a los riesgos de inversión, y los factores de influencia económica.					
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ocuparse del seguimiento de los acontecimientos económicos, sectoriales y empresariales fundamentales, mediante el análisis de la información obtenida en publicaciones y servicios financieros, entidades de banca de inversión, órganos de la administración pública, publicaciones mercantiles, fuentes empresariales y entrevistas personales.</li><li>▪ Recomendar inversiones y plazos de inversión a empresas, al personal de empresas de inversión, o a los inversores en general</li><li>▪ Determinar los precios a los que deben sindicarse y ofrecerse al público los títulos valores.</li><li>▪ Preparar planes de acción en materia de inversión, sobre la base de análisis financieros.</li><li>▪ Evaluar y comparar la calidad relativa de diversos títulos valores en un determinado sector.</li><li>▪ Presentar informes orales y escritos sobre tendencias económicas generales, determinadas corporaciones y sectores en su conjunto.</li></ul>					
<b>FORMACIÓN NECESARIA</b>					
Nivel de estudios: Superiores					
<table><tr><td><b>Formación universitaria, master o postgrado</b></td></tr><tr><td><b>Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:</b></td></tr><tr><td>Graduado en contabilidad y finanzas</td></tr><tr><td>Graduado en economía financiera y actuarial</td></tr><tr><td>Licenciados en ciencias económicas</td></tr></table>	<b>Formación universitaria, master o postgrado</b>	<b>Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:</b>	Graduado en contabilidad y finanzas	Graduado en economía financiera y actuarial	Licenciados en ciencias económicas
<b>Formación universitaria, master o postgrado</b>					
<b>Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:</b>					
Graduado en contabilidad y finanzas					
Graduado en economía financiera y actuarial					
Licenciados en ciencias económicas					
<u>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</u> conocimientos financieros y en inversiones					
<u>Conocimientos específicos:</u>					
Capacidad de síntesis y análisis					
Matemáticas empresariales					
Contabilidad financiera y de sociedades					
Inglés aplicado a las finanzas					
Gestión bancaria					
Derecho bancario y asegurador					
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> herramientas para la gestión bancaria, contabilidad y finanzas.					
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b>					
Analizar la información financiera, elaborar previsiones. Conocimientos sobre la tecnología industrial, la actividad empresarial, las finanzas y la teoría económica. Presentar informes orales y escritos sobre tendencias económicas generales, determinadas corporaciones y sectores en su conjunto.					
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> acceso a la comercialización, implantación comercial e inversión directa.					
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>					
<table><tr><td>Hardware</td><td>Software de Gestión: contabilidad, laboral, fiscal, etc.</td></tr><tr><td colspan="2">Legislación y normativa que afecta al ejercicio de una actividad.</td></tr></table>	Hardware	Software de Gestión: contabilidad, laboral, fiscal, etc.	Legislación y normativa que afecta al ejercicio de una actividad.		
Hardware	Software de Gestión: contabilidad, laboral, fiscal, etc.				
Legislación y normativa que afecta al ejercicio de una actividad.					
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b> el resultado de su actividad es el asesoramiento a las empresas sobre financiación e inversiones.					
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> estable					
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b>					
-Analistas expertos en obligaciones					
-Asesores de inversiones en títulos valores					
- Analistas de inversiones					



FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: PROFESIONALES DE APOYO E INTERMEDIARIOS DE CAMBIO, BOLSA Y FINANZAS			ÁREA: FIANZAS
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Finanzas			
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 3401 (CIUO 3311)			
<b>Código SISPE 2002:</b>			
33110017 AGENTE DE CAMBIO Y BOLSA 33110026 CORREDOR DE COMERCIO 33110035 TECNICO OPERATIVA INTERNA INST.FINANCIERA 33110044 TECNICO DE CARTERA/DESC.EFECTOS INST.FINANC. 33110053 TECNICO DE EXTRANJERO INST. FINANCIERA 33110062 TECNICO EN INVERSIONES INST. FINANCIERA 33110071 TECNICO DE RIESGOS EN INST. FINANCIERA 33110080 TECNICO DE TESORERIA INST. FINANCIERA 33110091 TECNICO DE VALORES EN INST. FINANCIERA 33110101 TECNICO COMPENSACION INST. FINANCIERA 33110110 TECNICO COMERCIAL EN INST. FINANCIERA			
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Dependen del Director General			
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los agentes de bolsa, cambio y otros servicios financieros adquieren y venden títulos valores, acciones, obligaciones y otros instrumentos financieros, negocian divisas al contado o en mercados de futuros, en nombre de su empresa o para clientes a comisión, y recomiendan transacciones a clientes o miembros de la alta dirección.			
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Obtener información sobre las circunstancias financieras de los clientes y las empresas en que pueden hacerse las inversiones;</li> <li>Analizar las tendencias del mercado en materia de títulos valores, obligaciones, acciones y otros instrumentos financieros, incluidas las divisas;</li> <li>Informar a posibles clientes de las condiciones y las perspectivas del mercado.</li> <li>Asesorar y participar en la negociación de las condiciones y en la organización de créditos y colocaciones de acciones y obligaciones en el mercado financiero con el fin de obtener capital para los clientes;</li> <li>Registrar y transmitir órdenes de adquisición y venta de órdenes de títulos valores, acciones, obligaciones u otros instrumentos financieros, así como de divisas para su entrega futura o inmediata.</li> </ul>			
<b>FORMACIÓN NECESARIA</b>			
Nivel de estudios:			
<b>Formación universitaria, master o postgrado</b>			
<b>Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:</b>			
Graduado en contabilidad y finanzas			
Graduado en economía financiera y actuarial			
Licenciados en ciencias económicas			
<u>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</u> bolsa y finanzas			
<u>Conocimientos específicos:</u>			
Capacidad de síntesis y análisis			
Matemáticas empresariales			
Contabilidad financiera y de sociedades			
Inglés aplicado a las finanzas			
Gestión bancaria			
Derecho bancario y asegurador			
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b>			
Guía de procedimiento interno de la empresa	Normativa contable de aplicación en España	Cuadro de indicadores	Ficheros de clientes
Presupuesto maestro, de inversiones, operativo y financieros	Normativa de derechos del consumidor	Ley de regulación de planes fondos de pensiones	Ley cambiaria y del cheque
Legislación fiscal y mercantil	Información de la competencia	Información sobre las tendencias del mercado financieros	Cotizaciones de bolsa y de divisas
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar las necesidades financieras de la empresa</li> <li>Gestionar la información y contratación de los recursos financieros así como la tesorería y su presupuesto</li> </ul>			

- Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación
- Realizar el asesoramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros

Atender y tramitar sugerencias, consultas en materia de transparencia y protección, quejas y reclamaciones del cliente de servicios financieros

**FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:** acceso a la comercialización, implantación comercial e inversión directa.

**PROCESOS DE ENTRADA:**

Equipos informáticos	Red local	Periféricos	Antivirus
Cortafuegos	Programas de aplicación estándar	Programas de análisis contable	Libros contables, fichas y formatos internos
Programas de cálculo financiero	Internet	Aplicaciones específicas de gestión comercial en el sector financiero	Dispositivos de comunicación

**RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:**

Informes sobre los indicadores calculados al realizar el análisis económico, financiero y patrimonial de las cuentas anuales: ratios, diferencias, índices o porcentajes	Organización y clasificación de presupuestos	Informes sobre proyecciones temporales de los presupuestos parciales y de los estados financieros previsionales	Respeto a las normas de calidad y criterios medio ambientales de la organización
Información y asesoramiento en materia de productos y servicios financieros a los clientes	Contratación de productos y servicios financieros	Informes y formularios del cumplimiento en la ejecución presupuestaria	Atención al cliente personalizada

**PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:** estable

**OCUPACIONES RELACIONADAS:**

- Agentes de cambio y bolsa
- Corredores de valores
- Empleados, servicios financieros
- Representantes comerciales
- Comerciales de préstamos y créditos

**FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: REPRESENTANTES DE COMERCIO Y TÉCNICOS DE VENTA**

**ÁREA: COMERCIAL**

**AREA FUNCIONAL:** Comercial

**Código C.N.O.2011:** 3510 (CIUO 3322)

**Código SISPE 2002**

33200013 REPRESENTANTE DE COMERCIO, EN GRAL.  
 33200022 DELEGADO COMERCIAL, EN GRAL.  
 33200031 DELEGADO COMERCIAL VTA. COMERC. A/P/MAYOR  
 33200040 DELEGADO COMERCIAL VTA. COMERC. A/P/MENOR  
 33200051 DELEGADO COMERCIAL VTA. VEHIC. AUTOMOVILES  
 33200062 DELEGADO COMERCIAL DE EDITORIAL  
 33200073 VENDEDOR TECNICO, EN GRAL.  
 33200084 VENDEDOR TEC. MAQU. AGRIC. Y MAT. DE RIEGO  
 33200095 VENDEDOR TECNICO VEHICULOS AUTOMOVILES  
 33200107 VENDEDOR TECNICO MAQUINAS HERRAMIENTA  
 33200116 VENDEDOR TECNICO DE MATERIAL DE OFICINA  
 33200125 VENDEDOR TEC. EQUIPOS Y MAT. INFORMATICA  
 33200134 VENDEDOR TECNICO DE EQUIPOS DE SEGURIDAD  
 33200143 ORGANIZADOR PUNTOS DE VENTA AUTOSERV.  
 33200152 TECNICO EN SERVICIO POST-VENTA  
 33200161 VISITADOR MEDICO  
 33200170 TEC. ESTUDIOS MERCADO Y OPINION PUBLICA  
 33200181 TECNICO TRABAJOS DE CAMPO (GEST. EMPRES.)  
 33200192 TECNICO EN PUBLICIDAD  
 33200200 TECNICO EN RELACIONES PUBLICAS  
 33200219 AGENTE COMERCIAL

**DEPENDENCIA JERARQUICA:** Depende del Jefe de Departamento

**DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:** los representantes de comercio y técnicos de ventas venden bienes y servicios al por mayor, inclusive instalaciones, máquinas y artículos de uso técnico, y proporcionan información especializada cuando esto se requiere.

**FUNCIONES PRINCIPALES:**

- Obtener órdenes de venta de bienes y servicios a establecimientos industriales y empresas minoristas o mayoristas o de otra índole.
- Vender equipos, aparatos e instrumentos técnicos, repuestos y otros suministros, con los servicios que requieran, a empresas comerciales, industriales o de otra índole y a clientes particulares.
- Proporcionar a los clientes y presuntos compradores información general o técnica acerca de las características y funcionamiento del material técnico en venta y demostrar su utilización.
- Informar a los fabricantes acerca de la reacción y las necesidades de los usuarios
- Realizar visitas periódicas a profesionales de la medicina, para darles a conocer productos farmacéuticos.

**FORMACIÓN NECESARIA:**

Nivel de estudios:

Formación Profesional del Sistema Educativo	Certificado de profesionalidad
Ciclo formativo de Grado Medio (Nivel 2 de cualificación). Comercio	Actividades de venta (RD 1377/08)

Conocimientos comunes para el sector de actividad: Nociones de comercio y economía

Conocimientos específicos:

- Organización de la actividad de ventas.
- Política comercial de la empresa.
- Animación del punto de venta.
- Operaciones de venta.
- Administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial.
- Aplicaciones informáticas de propósito general.

**FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: PROFESIONALES DE LA PUBLICIDAD Y DE LA COMERCIALIZACIÓN****ÁREA: COMERCIAL****AREA FUNCIONAL:** Comercial**Código C.N.O. 2011:** 2651 (CIUO 2431)**Código SISPE 2002**

24130017 TEC.SUP.PUBLIC.Y RELACIONES PP.,EN GRL.  
 24130026 TECNICO SUPERIOR EN PUBLICIDAD  
 24130035 TECNICO SUPERIOR EN RELACIONES PUBLICAS  
 24130044 ASESOR DE IMAGEN  
 24130053 REDACTOR DE PUBLICIDAD  
 24130062 AGREGADO DE GABINETE DE PRENSA  
 24190015 TEC.SUP.ORG.Y ADMON.EMPRESAS, EN GRAL.  
 24190024 TEC.SUP. EN ORGANIZACION DE EMPRESAS  
 24190033 TEC.SUP. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
 24190042 TEC.SUP.FINANZAS(GESTION DE PATRIMONIO)  
 24190051 TEC.SUP. EN INVESTIGACION DE MERCADOS  
 24190060 ANALISTA PRESUPUESTARIO  
 24190079 ANALISTA DE RIESGOS  
 24190088 CONSEJERO DE ECONOMIA DOMESTICA  
 24190097 ASESOR DE EMPRESAS  
 24190109 AGENTE DE PATENTES Y MARCAS  
 24190118 DR. DE PRODUCCION DE ESPECTACULOS

**DEPENDENCIA JERARQUICA:** dependen del Director General

**DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:** Los profesionales de la publicidad y la comercialización elaboran y coordinan estrategias y campañas de publicidad, determinan el mercado para nuevos productos y servicios e identifican y desarrollan oportunidades de mercado para nuevos productos y servicios y para los existentes.

**FUNCIONES PRINCIPALES:**

- Planificar, elaborar y organizar políticas y campañas para apoyar el cumplimiento de los objetivos de venta.
- Asesorar a la dirección y a los clientes sobre posibles estrategias y campañas para llegar a los mercados objetivos, conseguir la notoriedad de marca y promover eficazmente los atributos de los bienes y servicios.
- Analizar datos relativos a los patrones y preferencias de los consumidores.

- Interpretar y predecir las tendencias actuales y futuras de consumo.
- Investigar la demanda potencial y las características del mercado de los nuevos bienes y servicios, y recopilar y analizar datos y otra información estadística;
- Apoyar el crecimiento y desarrollo de la actividad empresarial mediante la preparación y aplicación de objetivos, políticas y programas de comercialización.
- Encomendar y realizar estudios de mercado para identificar las oportunidades de mercado de nuevos bienes y servicios y de los existentes.
- Asesorar sobre los distintos elementos de la comercialización, como la combinación de productos, la política de precios, la publicidad y promoción de ventas, la venta y los canales de distribución.

**FORMACIÓN NECESARIA**

Nivel de estudios:

**Formación universitaria, master o postgrado****Rama ciencias sociales o jurídicas entre las que destacan:**

Graduado en comercio y marketing  
 Graduado en comunicación publicitaria  
 Graduados en negocios y marketing internacionales  
 Licenciado en publicidad y relaciones públicas  
 Graduado en marketing e investigación de mercados

Conocimientos comunes para el sector de actividad: publicidad y comercializaciónConocimientos específicos:

Campañas publicitarias  
 Venta de productos y servicios  
 Investigación de mercados  
 Técnicas de negociación  
 Gestión y plan de marketing  
 Técnicas de protocolo  
 Economía  
 Elementos de diseño gráfico  
 Idiomas: Inglés y segundo idioma

**TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:** Las relacionadas con las Tecnologías de la Comunicación e Información: cajas registradoras, comercio electrónico e informática en general.**COMPETENCIAS REQUERIDAS:**

Elaborar y coordinar estrategias y campañas de publicidad, determinar el mercado para nuevos productos y servicios e identificar y desarrollar oportunidades de mercado para nuevos productos y servicios y para los existentes.

**FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:** acceso a la comercialización, contacto con el exterior, implantación comercial, acuerdos de compraventa.**PROCESOS DE ENTRADA:**

Comercio on-line	Aplicaciones informáticas específicas
Normativa internacional relativa a la actividad comercial	Técnicas de marketing/ventas

**RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:** desarrollo de campañas publicitarias y de desarrollo de negocio hacia nuevas oportunidades de mercado.**PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:** ocupación crecimiento**OCUPACIONES RELACIONADAS:**

- Especialistas en publicidad
- Especialistas en estudios de mercado
- Especialistas en comercialización
- Agentes comerciales de publicidad
- Diseñadores gráficos de publicidad

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: AGENTES DE COMPRAS			ÁREA: COMERCIAL
AREA FUNCIONAL: Compra			
Código C.N.O. 94: 3522 (CIUO 3323)			
Código SISPE 2002			
33160012 AGENTE DE COMPRAS			
33160021 TECNICO EN GESTION DE ALMACEN			
33160030 TECNICO EN GESTION DE STOCKS			
33160049 TECNICO EN COMERCIO EXTERIOR			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: efectúan compras de bienes y servicios por cuenta de una empresa industrial, comercial, de otra índole, o de cualquier organización.			
FUNCIONES PRINCIPALES:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Negociar y contratar la compra de equipos, materias primas, productos y suministros para fábricas, servicios de utilidad pública, servicios estatales u otros establecimientos, o comprar mercancías para revenderlas</li><li>Obtener información sobre necesidades y existencias de materiales, y determinar la cantidad, calidad y costos de lo que se debe comprar, las fechas de entrega y otras condiciones de los contratos</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA			
Nivel de estudios: Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación).			
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad	
Técnico Superior en Gestión comercial y marketing		Cualificación profesional: Gestión y control del aprovisionamiento (RD 109/08)	
Conocimientos comunes para el sector de actividad Nociones de comercio y economía			
Conocimientos específicos:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Investigación comercial.</li><li>Políticas de marketing</li><li>Marketing en el punto de venta</li><li>Gestión de la compraventa.</li><li>Logística comercial.</li><li>Aplicaciones informáticas de propósito general.</li><li>Lengua extranjera</li></ul>			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:			
Ordenadores personales en red local con conexión a Internet	Aplicaciones informáticas para la gestión administrativa de comercio internacional	Herramientas de seguridad en Internet (SSL)	Aplicaciones informáticas de gestión de relación con clientes CRM/ERP
COMPETENCIAS REQUERIDAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados.</li><li>Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional.</li><li>Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.</li><li>Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.</li><li>Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.</li></ul>			
FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA			
<ul style="list-style-type: none"><li>Aprovisionamiento</li></ul>			
PROCESOS DE ENTRADA:			
Fuentes de información de mercado	Motores de búsqueda "online"	Información comercial de mercados donde se va a comercializar	
Información comercial de mercados	Informes comerciales de clientes y proveedores	Información económica de mercados	
RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:			
Documentos requeridos en la importación/exportación /introducción/expedición de mercancías	Contrato compraventa internacional	Fichero maestro de clientes y proveedores	Base de datos documental de Comercio Internacional



Codificación de mercancías en su partida arancelaria	Notificación a compañías de seguros de siniestros producidos o imputaciones a pólizas flotantes	Tramitación en aduana	Elaboración y gestión de la documentación de la compraventa internacional
Organización de la información	Actualización del SIM y bases de datos comerciales	Obtención de información sistematizada de mercados nacionales e internacionales	Informes comerciales sobre mercados nacionales e internacionales
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> crecimiento			
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jefes de compras</li> <li>- Agentes de compras</li> <li>- Agentes de ventas</li> <li>- Técnicos en comercio exterior/compras</li> <li>- Técnicos en gestión de existencias y/o almacén</li> </ul>			

<b>FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: ORGANIZADORES DE CONFERENCIAS Y EVENTOS</b>	<b>ÁREA: COMERCIAL</b>
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Comercial	
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 3532(CIUO 3332)	
<b>Código SISPE 2002</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>33140016 TECNICO EN AGENCIAS DE VIAJES</li> <li>33140025 TECNICO DE VENTAS EN AGENCIAS DE VIAJES</li> <li>33140034 TECNICO DE PRODUCTO AGENCIAS DE VIAJES</li> <li>33140043 TECNICO DE RESERVAS AGENCIAS DE VIAJES</li> <li>33140052 TECNICO DE PROMOCION AGENCIAS DE VIAJES</li> <li>33140061 TRANSFERISTA DE AGENCIAS DE VIAJES</li> <li>33140070 AGENTE DE TURISMO RURAL</li> </ul>	
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> dependen del director general	
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los organizadores de conferencias y eventos se encargan de organizar y coordinar servicios para conferencias, eventos, funciones, banquetes y seminarios.	
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Promover conferencias, convenciones y ferias comerciales a clientes potenciales.</li> <li>▪ Responder a consultas relativas a los servicios prestados y a los costes por alquiler de habitaciones y equipos, servicios de restauración y afines.</li> <li>▪ Reunirse con clientes para analizar sus necesidades y esbozar opciones conjuntas para atenderlas.</li> <li>▪ Organizar y coordinar servicios como los relativos a las instalaciones de conferencias, restauración, cartelería, expositores, equipos audiovisuales e informáticos, alojamiento, transporte y eventos sociales para los participantes, así como prestaciones logísticas para los exhibidores.</li> <li>▪ Organizar el registro de los participantes.</li> <li>▪ Negociar el tipo y los costes de los servicios a prestar dentro de los límites del presupuesto</li> <li>▪ Supervisar la labor de los contratistas e informar de las variaciones respecto a las órdenes de trabajo.</li> </ul>	
<b>FORMACIÓN NECESARIA:</b>	
Nivel de estudios: Superiores	
<b>Formación Profesional del Sistema Educativo</b>	
Graduado en protocolo y organización de eventos o similar	
<u>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</u> protocolo y organización de eventos <u>Conocimientos específicos:</u> Marketing y publicidad Derecho constitucional Organización de actos Protocolo social u restauración Relaciones internacionales Técnicas escenográficas Congresos y reuniones	

Lengua extranjera			
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b>			
Técnicas escenográficas	Redes sociales	Comercio electrónico	
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Responder a consultas relativas a los servicios prestados y a los costes por alquiler de habitaciones y equipos, servicios de restauración y afines.</li><li>▪ Reunirse con clientes para analizar sus necesidades y esbozar opciones conjuntas para atenderlas.</li><li>▪ Organizar y coordinar servicios como los relativos a las instalaciones de conferencias, restauración, cartelería, expositores, equipos audiovisuales e informáticos, alojamiento, transporte y eventos sociales para los participantes, así como prestaciones logísticas para los exhibidores.</li><li>▪ Organizar el registro de los participantes.</li><li>▪ Negociar el tipo y los costes de los servicios a prestar dentro de los límites del presupuesto</li></ul>			
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> contacto con el exterior, implantación comercial, acuerdos de compraventa.			
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>			
Relaciones internacionales	Técnicas escenográficas	Nuevas tecnologías	Marketing y publicidad
Derecho constitucional	Protocolo	Negociación	
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b>			
Organización de conferencias y eventos			
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> estable			
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Organizadores de conferencias y eventos</li><li>▪ Planificadores de conferencias</li></ul>			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: EMPLEADOS DE AGENCIAS DE VIAJES		ÁREA: COMERCIAL
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Comercial		
<b>Código C.N.O. 94:</b> 4421 (CIUO 4221)		
<b>CÓDIGO SISPE 2002:</b>		
40210014 EMPLEADO ADTIVO. SERV. ALMACEN/RECEPCION 40210025 EMPLEADO ADTIVO. REGISTRO EXIST./APROVIS. 40210036 EMPLEADO ADTIVO. DE GUARDAMUEBLES 40210047 EMPLEADO ADTIVO. DE CONSIGNA 40210058 CONTROLADOR DE PESOS-BASCULISTA 40210069 ALMACENERO DE IND. S ALIMENTARIAS 40210070 ALMACENERO DE EMPRESA DE TRANSP. S 40210081 ALMACENERO MATERIAS PRIMAS (PREF. CALZADO) 40210092 REPARTIDOR FAENA INTERIOR APARADO CALZA. 40210100 ABASTECEDOR CADENA ENVASADO DE CALZADO 40210111 FACTURADOR ALMACEN DE CALZADO		
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Depende del Jefe de Departamento		
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los empleados de agencias de viajes suministran información sobre destinos, organizan los itinerarios de viaje, tramitan reservas de viaje y alojamiento, registran a los pasajeros en la facturación y en las salidas y organizan visitas de grupos.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Obtener información sobre la disponibilidad, el coste y las ventajas de los diferentes tipos de transporte y alojamiento, averiguar las necesidades de los clientes y asesorarles sobre los planes de viaje.</li> <li>Informar sobre los atractivos locales, tours de visita, restaurantes, arte y entretenimiento y suministrar mapas y folletos</li> <li>Preparar itinerarios</li> </ul>		

<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar y confirmar las reservas de viajes, tours y alojamiento.</li><li>Emitir billetes, tarjetas de embarque y bonos.</li><li>Ayudar a los clientes a obtener documentos de viaje necesarios, tales como visados.</li><li>Verificar documentos de viaje y registrar a los pasajeros y los equipajes en la facturación y partidas</li><li>Preparar facturas y recibir pagos.</li><li>Organizar viajes comerciales o de ocio para grupos y venderlos a grupos o individuos.</li></ul>			
<b>FORMACIÓN NECESARIA:</b>			
Nivel de estudios:			
<b>Formación Profesional del Sistema Educativo</b>		<b>Certificado de profesionalidad</b>	
Técnico superior en agencias de viaje		Creación y gestión de viajes combinados y eventos (RD 1376/08)	
<u>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</u>			
<u>Conocimientos específicos:</u>			
<ul style="list-style-type: none"><li>Producción y venta de servicios turísticos en agencias de viajes</li><li>Gestión económico-administrativa en agencias de viajes.</li><li>Organización y control en agencias de viajes.</li><li>Comercialización de productos y servicios turísticos.</li><li>Lengua extranjera.</li><li>Segunda lengua extranjera.</li></ul>			
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> Tecnología de la información y comunicación, aplicaciones informáticas específicas			
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b>			
Elaboración y gestión de viajes combinados			
Gestión de eventos			
Gestión de unidades de información y distribución turísticas.			
Inglés profesional para turismo			
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> Reservar medios de transporte. Temas administrativos.			
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>			
Catálogos (en papel y en línea)	Caja registradoras	Aplicaciones informáticas para el cobro: tarjetas de crédito/ débito	Buscadores de información
Ordenadores personales en red local con conexión a Internet.	Bases de datos	Procesadores de texto, hojas de cálculo y programas específicos	Aplicaciones informáticas para realización de servicios transaccionales con clientes
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b>			
Gestión de ficheros o base de datos de clientes	Control de inventario	Gestión de pedidos	Propuestas de fidelización de clientes
Venta del producto o servicio	Cobro de las operaciones de venta	Plan propio de acción de ventas	Resolución de quejas de clientes e incidencias en la venta
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> Estable			
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"><li>Técnicos de ventas en agencias de viajes</li><li>Técnicos de productos en agencias de viajes</li><li>Empleados de agencias de viajes</li><li>Empleados de viajes de compañía aérea</li></ul>			



FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: PROFESIONALES DE APOYO A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS DE SERVICIO DE EXPEDICIÓN DE LICENCIAS			ÁREA: COMERCIAL
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Comercial			
<b>Código C.N.O. 94:</b> 3623(CIUO 3354 )			
<b>CÓDIGO SISPE 2002:</b> 34220012 RECAUDADOR DE IMPUESTOS 34220021 AGENTE TRIBUTARIO			
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> dependen del jefe de departamento			
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los profesionales de apoyo de las Administraciones Públicas de servicios de expedición de licencias examinan solicitudes de licencias y otros documentos para exportar o importar mercancías, crear una empresa, construir una casa u otras estructuras, visitar el país u obtener un pasaporte, y determinan las condiciones de validez o de otra índole ligadas a tales documentos, remitiendo los casos excepcionales o importantes a sus superiores.			
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesorar a particulares sobre la interpretación adecuada de las leyes, reglamentos y disposiciones relativos a los tipos de licencias o documentos necesarios y a las condiciones que los rigen y sobre los derechos y obligaciones del público</li> <li>• Examinar solicitudes y otros documentos pertinentes para determinar si pueden concederse las licencias o documentos solicitados y las condiciones exigidas</li> <li>• Examinar solicitudes y aprobar la expedición de pasaportes</li> <li>• Desempeñar tareas afines</li> <li>• Supervisar a otros trabajadores</li> </ul>			
<b>FORMACIÓN NECESARIA:</b> Nivel de estudios: Superior			
<b>Formación Universitaria</b>			
Carreras universitarias de economía y administración de empresas o carreras universitarias en ciencias sociales especialistas en expedición de licencias			
<u>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</u> expedición de licencias para exportar o importar mercancías.			
<u>Conocimientos específicos:</u> Calidad y normativa internacional Transporte y logística internacional Incoterms Marketing internacional Economía internacional Contratación internacional			
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> Herramientas y programas electrónicos específicos			
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar la gestión contable, fiscal y administrativa de un servicio de expedición de licencias</li> <li>▪ Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.</li> </ul>			
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> Trámites de aduana y tramitación de las licencias necesarias.			
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>			
Marketing internacional	Incoterms	Normativa internacional	Programas de expedición de licencias
Economía internacional			
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b>			
Presentación de documentos legales	Documentos administrativos	Registros de licencias	Documentos oficiales
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> estable			
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Profesionales de apoyo, expedición de licencias y permisos/ Administraciones Públicas</li> <li>- Profesionales de apoyo, expedición de pasaportes/Administraciones Públicas</li> </ul>			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: EMPLEADOS DE OFICINAS DE SERVICIOS ESTADÍSTICOS, FINANCIEROS, BANCARIOS		ÁREA: COMERCIAL	
AREA FUNCIONAL: Comercial			
Código C.N.O. 2011: 4113 (CIUO 4312)			
CÓDIGO SISPE 2002: 40120010 EMPLEADO ADMINISTRATIVO DE ESTADISTICA 40120021 EMPLEADO ADTIVO.ENTIDADES FINANCIERAS 40120032 EMPLEADO GESTION FINANCIERA DE EMPRESAS 40120043 EMPLEADO OPER. DE ACTIVO ENT.FINANCIERAS 40120054 EMPLEADO OPER.INTERNAC.ENT. FINANCIERAS 40120065 EMPLEADO ADMINISTRATIVO DE SEGUROS			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los empleados de oficina de servicios estadísticos, financieros y bancarios obtienen y compilan datos estadísticos o actuariales o realizan tareas de oficina relacionadas con transacciones bancarias o similares.			
FUNCIONES PRINCIPALES: <ul style="list-style-type: none"><li>• Obtener y compilar datos estadísticos o actuariales partiendo de fuentes de información ordinarias o especiales</li><li>• Calcular totales, promedios, porcentajes y otros detalles y presentarlos en forma de cuadros</li><li>• Preparar documentos financieros y calcular intereses o corretajes y derechos de timbre</li><li>• Llevar registros de títulos, acciones y otros valores comprados o vendidos por cuenta de los clientes o del empleador</li><li>• Desempeñar tareas afines</li><li>• Supervisar a otros trabajadores</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA: Nivel de estudios: Superior			
Formación Universitaria		Formación Profesional del Sistema Educativo	
Ciencias sociales y jurídicas entre las que destacan: Banca y finanzas Administración y dirección de empresas Económicas Postgrados especializados en la materia		Administración y finanzas	
Conocimientos comunes para el sector de actividad: banca y finanzas			
Conocimientos específicos: Matemáticas jurídicas Contabilidad financiera Principios de economía Finanzas internacionales Marketing bancario Gestión de riesgos Gestión comercial Control de gestión Negocios internacionales Inglés financiero			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:			
Catálogo de productos	Ficheros de clientes	Información socioeconómica del sector financiero	Normativa sobre: derechos del consumidor
Ley de regulación de planes y fondos de pensiones, cambiaria y del cheque	Legislación fiscal y mercantil	Información sobre las tendencias del mercado financiero	Cotizaciones de bolsa y de divisas
COMPETENCIAS REQUERIDAS: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Realizar el asesoramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros</li><li>▪ Gestionar y controlar las operaciones de caja</li></ul>			

<ul style="list-style-type: none"> <li>Atender y tramitar sugerencias, consultas en materia de transparencia y protección, quejas y reclamaciones del cliente de servicios financieros</li> <li>Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente, en las actividades propias de asesoramiento y gestión de servicios financieros</li> </ul>			
Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación			
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> Acceso a la exportación, especialmente en los trámites administrativos y financieros. Proceso productivo de crédito. Liquidación de operaciones. Proceso productivo de inversión colectiva. Gestión del fondo de inversión			
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>			
Ordenadores personales	Terminales de teleproceso	Internet	Aplicaciones de gestión comercial en el sector financiero
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b>			
Información y asesoramiento de productos y servicios financieros a los clientes	Contratación de productos y servicios financieros	Posiciones de riesgo analizadas	Atención al cliente personalizada
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> estable			
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Empleado, actuarial</li> <li>Empleado, estadística</li> <li>Empleado, operaciones financieras/bolsa</li> <li>Empleado, oficina de impuestos</li> </ul>			
Empleado, banca/excepto caja y ventanilla			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: EMPLEADOS DE OFICINA DE SERVICIOS DE APOYO A LA PRODUCCIÓN		ÁREA: COMERCIAL	
AREA FUNCIONAL: Compra			
Código C.N.O. 94: 4122 (CIUO 4224)			
Código SISPE 2002:			
40220011 EMPLEADO ADTIVO. COMERCIAL, EN GRAL.			
40220022 EMPLEADO ADTVO. COMERCIAL CALCUL. MATERIA.			
40220033 EMPLEADO ADTIVO. COMERCIAL PLANIF. PRODUC.			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los empleados de oficinas de servicios de producción calculan las cantidades de los diversos materiales que se requieren en fechas determinadas para la ejecución de un programa de producción y preparan y verifican los mismos.			
FUNCIONES PRINCIPALES:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Calcular, de acuerdo con las instrucciones recibidas, la cantidad, la calidad y el tipo de los materiales necesarios para la ejecución de un programa de producción</li><li>Preparar listas de los materiales necesarios, cerciorarse de que estos están disponibles cuando se los necesita y llevar los registros pertinentes</li><li>Preparar o ayudar en la preparación de los planes de producción sobre la base de las demandas de los clientes, la capacidad de producción y la productividad</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA			
Nivel de estudios:			
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad	
Ciclo formativo de Grado Medio (Nivel 2 de cualificación). Gestión administrativa (LOE)		Nivel 2: Actividades de gestión administrativa (RD 107/08)	
Conocimientos comunes para el sector de actividad Nociones sobre comercio y administración			
Conocimientos específicos:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Operación de almacenaje.</li><li>Animación del punto de venta.</li><li>Operaciones de venta.</li><li>Administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial.</li><li>Aplicaciones informáticas de propósito general.</li></ul>			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:			
Equipos informáticos	Aplicaciones informáticas de	Sistemas informáticos de localización de	Programas específicos de programación y

	planificación de rutas	vehículos	control de proyectos y tareas
Herramientas de planificación de las necesidades de materiales	Herramientas de planificación de la distribución	Herramientas de comunicación e intercambio de la información	Internet, correo electrónico y fax entre otros
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organizar y controlar las operaciones de almacenaje de productos.</li> <li>Realizar las actividades de animación del punto de venta.</li> <li>Realizar las operaciones de venta de productos y/o servicios.</li> <li>Realizar la Administración, gestión y comercialización en un pequeño establecimiento comercial, cuando su grado de autonomía se lo permita.</li> </ul>			
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aprovisionamiento</li> </ul>			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: REPRESENTANTES DE ADUANAS		ÁREA: COMERCIAL
AREA FUNCIONAL: Comercial		
Código C.N.O. 2011: 3531(CIUO 3331)		
Código SISPE 2002:		
34210019 AGENTE DE ADUANAS, EN GRAL.		
34210028 AGENTE DE ADUANAS (TRANSP.S)		
34210037 AGENTE DE ADUANAS (SERVICIOS POSTALES)		
34210046 AGENTE DE INMIGRACION		
34210055 AGENTE DE EMIGRACION		
35120016 GESTOR DE ADUANAS		
35120025 COMISIONISTA DE ADUANAS		
35120034 AGENTE MARITIMO		
DEPENDENCIA JERARQUICA: dependen del jefe de departamento		
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los gestores de aduanas tramitan por cuenta de sus clientes los documentos y autorizaciones aduaneros y se cercioran de que los permisos de exportación o importación y los seguros y otras formalidades se hayan tramitado debidamente.		
FUNCIONES PRINCIPALES:		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tramitar la documentación aduanera necesaria para realizar importaciones o exportaciones</li><li>• Comprobar el cumplimiento de los requisitos de seguros</li><li>• Comprobar el cumplimiento de los trámites para obtener permisos de exportación o importación y otras formalidades</li><li>• Establecer y firmar manifiestos</li><li>• Desempeñar tareas afines</li><li>• Supervisar a otros trabajadores</li></ul>		
FORMACIÓN NECESARIA:		
Nivel de estudios: Superiores		
Formación universitaria: oposición publica		
Diplomado universitario u otro equivalente		
Conocimientos específicos:		
Operativa de Comercio Exterior		
Legislación Aduanera		
Nomenclatura Arancelaria y Merceología		
Valoración Aduanera		
Tratados y Convenios Internacionales		
Tributación y Recaudación Aduanera.		
Sistemas Informáticos Aduaneros		
Gestión y Administración de Agencias de Aduanas		
Fiscalización Aduanera		
Idiomas		
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:		
Nomenclatura arancelaria	Legislación aduanera	Sistemas informáticos aduaneros
COMPETENCIAS REQUERIDAS:		

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tramitar la documentación aduanera necesaria para realizar importaciones o exportaciones</li> <li>• Comprobar el cumplimiento de los requisitos de seguros</li> <li>• Comprobar el cumplimiento de los trámites para obtener permisos de exportación o importación y otras formalidades</li> <li>• Establecer y firmar manifiestos</li> <li>• Desempeñar tareas afines</li> </ul>
Supervisar a otros trabajadores
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> acceso a la comercialización, trámites de aduanas, contratar el seguro.
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> en recesión
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Representantes de aduana</li> <li>▪ Comisionistas de aduanas</li> <li>▪ Agentes marítimos</li> </ul>

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: CONSIGNATARIO		ÁREA: COMERCIAL	
AREA FUNCIONAL: Comercial			
Código C.N.O. 2011: 3523 (CIUO 3324)			
Código SISPE 2002: 35110013 CONSIGNATARIO			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: son los encargados en los puertos de mar de representar al armador de un buque para atender lo relacionado con la carga y pasaje.			
FUNCIONES PRINCIPALES:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Organizar la producción de listas y catálogos de venta o subasta, fijar precios mínimos de subasta y licitar en representación de los clientes en los mercados de entrega inmediata o futuros.</li><li>Reservar bodegas, determinar fletes y percibir su monto de los clientes.</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA			
Nivel de estudios:			
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad	
Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación). Gestión del transporte		Se señalan las cualificaciones relacionadas al no estar definido el Certificado. Gestión y control del aprovisionamiento (RD 109/08) Nivel 3 Está en previsión una cualificación de: consignatario	
Conocimientos comunes para el sector de actividad: Nociones de comercio y transporte.			
Conocimientos específicos:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Gestión administrativa del transporte.</li><li>Gestión administrativa del comercio internacional.</li><li>Organización del servicio de transporte.</li><li>Planificación y gestión de la explotación del transporte terrestre.</li><li>Almacenaje de productos.</li><li>Comercialización del servicio de transporte.</li><li>Aplicaciones informáticas de propósito general.</li><li>Lengua extranjera.</li></ul>			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:			
Equipos informáticos	Aplicaciones informáticas de planificación de rutas	Sistemas informáticos de localización de vehículos	Programas específicos de programación y control de proyectos y tareas
Herramientas de planificación de las	Herramientas de planificación de la	Herramientas de comunicación e	Internet, correo electrónico y fax entre

necesidades de materiales	distribución	intercambio de la información	otros																
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar la gestión administrativa en las operaciones de transporte.</li> <li>Organizar, planificar y gestionar el tráfico/explotación en las empresas de transporte terrestre.</li> <li>Organizar y gestionar el proceso de almacenamiento de los suministros de la empresa y de las mercancías de clientes.</li> <li>Realizar la comercialización de los distintos servicios de transportes de mercancías y viajeros.</li> </ul>																			
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aprovisionamiento</li> </ul>																			
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b> <table border="1"> <tr> <td>Normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías</td><td>Aranceles de aduanas</td><td>Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones</td><td>Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales</td></tr> <tr> <td>Información sobre barreras al comercio internacional</td><td>Legislación aplicable al despacho de aduanas</td><td>Contrato compraventa internacional</td><td>Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías (INCOTERMS)</td></tr> <tr> <td>Previsiones de venta o demanda del período</td><td>Niveles de servicio y política de stocks de la organización</td><td>Estrategia comercial de la organización</td><td>Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto</td></tr> <tr> <td colspan="4">Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías</td></tr> </table>				Normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías	Aranceles de aduanas	Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones	Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales	Información sobre barreras al comercio internacional	Legislación aplicable al despacho de aduanas	Contrato compraventa internacional	Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías (INCOTERMS)	Previsiones de venta o demanda del período	Niveles de servicio y política de stocks de la organización	Estrategia comercial de la organización	Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto	Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías			
Normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías	Aranceles de aduanas	Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones	Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales																
Información sobre barreras al comercio internacional	Legislación aplicable al despacho de aduanas	Contrato compraventa internacional	Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías (INCOTERMS)																
Previsiones de venta o demanda del período	Niveles de servicio y política de stocks de la organización	Estrategia comercial de la organización	Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto																
Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías																			
<b>RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:</b> <table border="1"> <tr> <td>Dimensión de flota de reparto</td><td>Organización del sistema de distribución</td><td>Confección de rutas de reparto</td><td>Hoja de ruta</td></tr> <tr> <td>Acuerdo de condiciones de subcontratación con transportistas ajenos a la empresa</td><td>Control de cumplimiento y calidad del reparto de mercancías, entregas y recogidas puntuales</td><td>Programa de aprovisionamiento</td><td>Capacidad de producción y/o venta de la organización</td></tr> <tr> <td>Procedimientos normalizados de calidad en el aprovisionamiento</td><td>Propuesta de acciones correctoras en el sistema de distribución capilar</td><td>Resolución de incidencias en el reparto</td><td>Listado de parámetros y lotes de materiales y/o pedidos</td></tr> </table>				Dimensión de flota de reparto	Organización del sistema de distribución	Confección de rutas de reparto	Hoja de ruta	Acuerdo de condiciones de subcontratación con transportistas ajenos a la empresa	Control de cumplimiento y calidad del reparto de mercancías, entregas y recogidas puntuales	Programa de aprovisionamiento	Capacidad de producción y/o venta de la organización	Procedimientos normalizados de calidad en el aprovisionamiento	Propuesta de acciones correctoras en el sistema de distribución capilar	Resolución de incidencias en el reparto	Listado de parámetros y lotes de materiales y/o pedidos				
Dimensión de flota de reparto	Organización del sistema de distribución	Confección de rutas de reparto	Hoja de ruta																
Acuerdo de condiciones de subcontratación con transportistas ajenos a la empresa	Control de cumplimiento y calidad del reparto de mercancías, entregas y recogidas puntuales	Programa de aprovisionamiento	Capacidad de producción y/o venta de la organización																
Procedimientos normalizados de calidad en el aprovisionamiento	Propuesta de acciones correctoras en el sistema de distribución capilar	Resolución de incidencias en el reparto	Listado de parámetros y lotes de materiales y/o pedidos																
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> estable																			
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b> empleados de control de abastecimientos e inventario																			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: EMPLEADOS DE CONTROL DE ABASTECIMIENTOS E INVENTARIO	ÁREA: LOGÍSTICA
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Logística	
<b>Código C.N.O. 2011:</b> 4221 (CIUO 4321)	
<b>Código SISPE 2002</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>40210014 EMPLEADO ADTIVO. SERV. ALMACEN/RECEPCION</li> <li>40210025 EMPLEADO ADTIVO. REGISTRO EXIST./APROVIS.</li> <li>40210036 EMPLEADO ADTIVO. DE GUARDAMUEBLES</li> <li>40210047 EMPLEADO ADTIVO. DE CONSIGNA</li> <li>40210058 CONTROLADOR DE PESOS-BASCULISTA</li> <li>40210069 ALMACENERO DE IND. S ALIMENTARIAS</li> <li>40210070 ALMACENERO DE EMPRESA DE TRANSP. S</li> <li>40210081 ALMACENERO MATERIAS PRIMAS (PREF. CALZADO)</li> <li>40210092 REPARTIDOR FAENA INTERIOR APARADO CALZA.</li> <li>40210100 ABASTECEDOR CADENA ENVASADO DE CALZADO</li> <li>40210111 FACTURADOR ALMACEN DE CALZADO</li> </ul>	
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Depende del Jefe de Departamento	
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> llevan registros de las mercancías producidas y del material de producción recibido, así como de su peso, entrega, expedición o almacenamiento.	
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organizar y controlar la recepción y expedición de mercancías y llevar los registros pertinentes.</li> <li>Llevar el inventario de las existencias, verificar las entradas y salidas, evaluar las</li> </ul>	



<div>necesidades y hacer pedidos para reponer las existencias.</div> <div><div><div>▪</div><div>Recibir, almacenar y entregar herramientas, piezas de recambio, repuestos y equipos diversos, y llevar los registros pertinentes.</div></div><div><div>▪</div><div>Pesar las mercancías recibidas, entregadas, fabricadas o despechadas, y llevar los registros pertinentes.</div></div><div><div>▪</div><div>Establecer inventarios de mobiliario y de otros efectos que deban guardarse en depósitos.</div></div></div>																			
<div>FORMACIÓN NECESARIA:</div> <div>Nivel de estudios:</div> <table><tr><td><div>Formación Profesional del Sistema Educativo</div></td><td><div>Certificado de profesionalidad</div></td></tr><tr><td><div>Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación). Administración y Finanzas</div></td><td><div>Se señalan las cualificaciones relacionadas al no estar definido el Certificado.</div><div>Gestión y control del aprovisionamiento (RD 109/08)</div><div>Organización y gestión de almacenes (RD 109/08)</div></td></tr></table> <div>Conocimientos comunes para el sector de actividad: Conocimientos sobre economía y temas administrativos.</div> <div>Conocimientos específicos:</div> <div><div><div>▪</div><div>Gestión de aprovisionamiento.</div></div><div><div>▪</div><div>Gestión financiera.</div></div><div><div>▪</div><div>Recursos humanos.</div></div><div><div>▪</div><div>Contabilidad y Fiscalidad.</div></div><div><div>▪</div><div>Aplicaciones informáticas de teclados.</div></div><div><div>▪</div><div>Gestión comercial y servicio de atención al cliente.</div></div></div>				<div>Formación Profesional del Sistema Educativo</div>	<div>Certificado de profesionalidad</div>	<div>Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación). Administración y Finanzas</div>	<div>Se señalan las cualificaciones relacionadas al no estar definido el Certificado.</div> <div>Gestión y control del aprovisionamiento (RD 109/08)</div> <div>Organización y gestión de almacenes (RD 109/08)</div>												
<div>Formación Profesional del Sistema Educativo</div>	<div>Certificado de profesionalidad</div>																		
<div>Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación). Administración y Finanzas</div>	<div>Se señalan las cualificaciones relacionadas al no estar definido el Certificado.</div> <div>Gestión y control del aprovisionamiento (RD 109/08)</div> <div>Organización y gestión de almacenes (RD 109/08)</div>																		
<div>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</div> <table><tr><td><div>Equipos informáticos</div></td><td><div>Aplicaciones informáticas de planificación de rutas</div></td><td><div>Sistemas informáticos de localización de vehículos</div></td><td><div>Programas específicos de programación y control de proyectos y tareas</div></td></tr><tr><td><div>Herramientas de planificación de las necesidades de materiales</div></td><td><div>Herramientas de planificación de la distribución</div></td><td><div>Herramientas de comunicación e intercambio de la información</div></td><td><div>Internet, correo electrónico y fax entre otros</div></td></tr></table>				<div>Equipos informáticos</div>	<div>Aplicaciones informáticas de planificación de rutas</div>	<div>Sistemas informáticos de localización de vehículos</div>	<div>Programas específicos de programación y control de proyectos y tareas</div>	<div>Herramientas de planificación de las necesidades de materiales</div>	<div>Herramientas de planificación de la distribución</div>	<div>Herramientas de comunicación e intercambio de la información</div>	<div>Internet, correo electrónico y fax entre otros</div>								
<div>Equipos informáticos</div>	<div>Aplicaciones informáticas de planificación de rutas</div>	<div>Sistemas informáticos de localización de vehículos</div>	<div>Programas específicos de programación y control de proyectos y tareas</div>																
<div>Herramientas de planificación de las necesidades de materiales</div>	<div>Herramientas de planificación de la distribución</div>	<div>Herramientas de comunicación e intercambio de la información</div>	<div>Internet, correo electrónico y fax entre otros</div>																
<div>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</div> <div><div><div>▪</div><div>Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación /exportación y/o introducción /expedición de mercancías.</div></div><div><div>▪</div><div>Gestionar las operaciones de financiación y de cobro y pago para transacciones internacionales de mercancías y servicios.</div></div><div><div>▪</div><div>Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.</div></div><div><div>▪</div><div>Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento y en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.</div></div><div><div>▪</div><div>Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.</div></div><div><div>▪</div><div>Organizar, gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías y las operaciones de transporte de larga distancia.</div></div></div>																			
<div>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA</div> <div><div><div>▪</div><div>Almacenamiento</div></div></div>																			
<div>PROCESOS DE ENTRADA:</div> <table><tr><td><div>Normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías</div></td><td><div>Aranceles de aduanas</div></td><td><div>Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones</div></td><td><div>Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales</div></td></tr><tr><td><div>Información sobre barreras al comercio internacional</div></td><td><div>Legislación aplicable al despacho de aduanas</div></td><td><div>Contrato compraventa internacional</div></td><td><div>Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías (INCOTERMS)</div></td></tr><tr><td><div>Previsiones de venta o demanda del período</div></td><td><div>Niveles de servicio y política de stocks de la organización</div></td><td><div>Estrategia comercial de la organización</div></td><td><div>Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto</div></td></tr><tr><td><div>Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías</div></td><td colspan="3"><div>Callejero. Mapa de carreteras</div></td></tr></table>				<div>Normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías</div>	<div>Aranceles de aduanas</div>	<div>Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones</div>	<div>Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales</div>	<div>Información sobre barreras al comercio internacional</div>	<div>Legislación aplicable al despacho de aduanas</div>	<div>Contrato compraventa internacional</div>	<div>Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías (INCOTERMS)</div>	<div>Previsiones de venta o demanda del período</div>	<div>Niveles de servicio y política de stocks de la organización</div>	<div>Estrategia comercial de la organización</div>	<div>Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto</div>	<div>Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías</div>	<div>Callejero. Mapa de carreteras</div>		
<div>Normativa sobre seguros del transporte internacional de mercancías</div>	<div>Aranceles de aduanas</div>	<div>Normativa sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones</div>	<div>Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo-comercial en las operaciones internacionales</div>																
<div>Información sobre barreras al comercio internacional</div>	<div>Legislación aplicable al despacho de aduanas</div>	<div>Contrato compraventa internacional</div>	<div>Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías (INCOTERMS)</div>																
<div>Previsiones de venta o demanda del período</div>	<div>Niveles de servicio y política de stocks de la organización</div>	<div>Estrategia comercial de la organización</div>	<div>Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto</div>																
<div>Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías</div>	<div>Callejero. Mapa de carreteras</div>																		

**RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:**

Dimensión de flota de reparto	Organización del sistema de distribución	Confección de rutas de reparto	Hoja de ruta
Acuerdo de condiciones de subcontratación con transportistas ajenos a la empresa	Control de cumplimiento y calidad del reparto de mercancías, entregas y recogidas puntuales	Programa de aprovisionamiento	Capacidad de producción y/o venta de la organización
Procedimientos normalizados de calidad en el aprovisionamiento	Propuesta de acciones correctoras en el sistema de distribución capilar	Resolución de incidencias en el reparto	Listado de parámetros y lotes de materiales y/o pedidos

**PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:** en crecimiento, por la necesidad de gestionar y ajustar los costes en las compras.

**OCUPACIONES RELACIONADAS:**

- Empleado, almacenamiento
- Empleado, control de peso/báscula



FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: EMPLEADOS DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE DE PASAJEROS Y MERCANCÍAS		ÁREA: LOGÍSTICA
AREA FUNCIONAL: Logística		
Código C.N.O. 2011: 4123 (CIUO 4323)		
Código SISPE 2002		
40230012 EMPLEADO ADTIVO.SERVICIO TRANS.,EN GRAL. 40230021 EMPLEADO ADTIVO. SERV. TRANSP.CARRETERA 40230030 EMPLEADO ADTIVO.SERV. TRANSP. MARITIMO 40230041 EMPLEADO ADTIVO. DE ADUANAS 40230052 JEFE DE ESTACION (TRANSP. POR CARRETERA) 40230063 JEFE DE ESTACION(TRANSP.POR FERROCARRIL) 40230074 AGENTE DE TRANSPORTES, EN GRAL. 40230085 AGENTE DE MUDANZAS EMPRESA DE TRANSP. 40230096 AGENTE FACTURAC./RESERVAS EMP. TRANSP. 40230106 TRANSITARIO (CERTIFICACION D.G.T.) 40230115 FACTOR DE EMPRESA DE TRANSP. 40230124 FACTOR DE CIRCULACION POR FERROCARRIL 40230133 AGENTE DE TREN 40230142 AGENTE DE TIERRA (TRANSP. AEREO) 40230151 AGENTE SERVICIOS AUXILIARES(TRANS.AEREO) 40230160 AGENTE DE TERMINAL (TRANSP. AEREO) 40230171 SERRALERO O SERRALISTA DE AVIONES 40230182 VISITADOR DE BUQUES		
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento		
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los empleados de oficinas de servicios de transportes llevan registros de las operaciones de transporte de pasajeros y mercancías por carretera y ferrocarril o por vía aérea, coordinan la frecuencia de tales servicios y preparan informes para la dirección.		
FUNCIONES PRINCIPALES:		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Llevar registros de las operaciones de transporte de pasajeros y mercancías y coordinar la frecuencia de tales servicios</li><li>• Dirigir el movimiento de los trenes dentro de un tramo o zona de una red ferroviaria y llevar los registros pertinentes</li><li>• Dirigir y controlar la manipulación de cargas y fletes en una estación de ferrocarril y llevar los registros pertinentes</li><li>• Coordinar y llevar registros de las actividades de explotación del transporte por carretera, como signación y horarios de vehículos y conductores, carga y descarga de vehículos y almacenamiento de mercancías en tránsito</li><li>• Coordinar y llevar registros de las actividades de explotación del transporte aéreo de pasajeros y mercancías, como reserva de plazas y preparación de listas de pasajeros y de manifiestos</li><li>• Preparar informes y elevarlos a sus superiores</li><li>• Desempeñar tareas afines</li><li>• Supervisar a otros trabajadores</li></ul>		
FORMACIÓN NECESARIA:		
Nivel de estudios: Título de formación profesional de grado superior		
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad
Gestión del transporte		Cualificación profesional Organización del transporte y la distribución (RD 109/08)
Conocimientos comunes para el sector de actividad: logística y transporte		
Conocimientos específicos:		
Gestión administrativa de transporte		
Gestión administrativa del comercio internacional		
Organización del servicio de transporte		
Planificación y gestión de la explotación del transporte terrestre		
Almacenaje de productos		
Comercialización del servicio de transporte		

Aplicaciones informáticas Lengua extranjera
<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> Tecnologías de la información y la comunicación: aplicaciones específicas de la actividad, control de cumplimiento y calidad del reparto de mercancías, entregas y recogidas puntuales. Red de infraestructuras y plataformas logísticas, bases de datos y aplicaciones de seguimiento de mercancías.
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b> Organizar, gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías. Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia. Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización. Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA:</b> ▪ Distribución
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> en crecimiento
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agente de planificación del transporte.</li> <li>• Jefe de tráfico de operaciones de transporte por carretera.</li> <li>• Jefe de tráfico en actividades de transporte combinado terrestre/marítimo/aéreo.</li> <li>• Técnico en logística del transporte.</li> </ul>

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: OPERADORES DE CARRETILLAS ELEVADORAS		ÁREA: TRANSPORTE Y ALMACÉN	
AREA FUNCIONAL: Transporte y almacén			
Código C.N.O. 94: 8333 (CIUO 8344)			
Código SISPE 2002			
85430011 CONDUCTOR CARRETILLA ELEVADORA, EN GRAL.			
85430020 CONDUCTOR CARRET. ELEV, TRONCOS Y ROLLIZ.			
85430039 OPERADOR MANIP. Y DESPL. CARGAS/TRANS. MAR			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los operadores de carretillas elevadoras conducen, accionan y vigilan tales vehículos y aparatos utilizados para transportar, izar y apilar fardos y paletas cargadas de mercancías.			
FUNCIONES PRINCIPALES:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Accionar, conducir y vigilar el funcionamiento de equipos montados sobre vehículos con motor para cargar y descargar, transportar, izar y apilar mercancías o paletas cargadas en las estaciones terminales de carga y descarga, instalaciones portuarias, almacenes, fábricas y otros establecimientos</li><li>▪ Desempeñar tareas afines</li><li>▪ Supervisar a otros trabajadores</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA			
Nivel de estudios:			
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad	
PCPI: Auxiliar de comercio y almacén		Cualificación profesional: Actividades auxiliares de almacén (RD 1179/08)	
Conocimientos comunes para el sector de actividad: Conocimientos sobre maquinaria			
Conocimientos específicos:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Gestión administrativa del transporte.</li><li>▪ Gestión administrativa del comercio internacional.</li><li>▪ Almacenaje de productos.</li><li>▪ Aplicaciones informáticas generales.</li></ul>			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA: aplicaciones informáticas de registro de inventarios. Equipos de carga y descarga.			
COMPETENCIAS REQUERIDAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo.</li><li>▪ Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.</li><li>▪ Manipular cargas con carretillas elevadoras.</li></ul>			
FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Almacenamiento</li><li>▪ Distribución</li><li>▪ Carga y traslado de la mercancía</li></ul>			
PROCESOS DE ENTRADA:			
Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías		Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto	
RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:			
Colocación de las mercancías	Aprovisionamiento	Listado de parámetros y lotes de materiales y/o pedidos	Resolución de incidencias en el reparto
PROSPECTIVA Y TENDENCIAS: estable			
OCUPACIONES RELACIONADAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Operador, carretilla elevadora/vehículo</li></ul>			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: OPERADORES DE GRUAS, CAMIONES MONTA CARGAS Y DE MAQUINARIA SIMILAR DE MOVIMIENTO DE MATERIALES		ÁREA: TRANSPORTE Y ALMACÉN
<b>AREA FUNCIONAL:</b> Transporte y almacén		
<b>Código C.N.O. 94:</b> 8332 (CIUO 8343)		
<b>Código SISPE 2002</b>		
85200014 JEFE EQU.OPER.MAQ.MOV.TIERRAS/MATERIAL. 85200023 ENCARGADO DE MANT. DE ALCANTARILLADO 85200032 CAPATAZ DE OPERACIONES PORTUARIAS 85420018 CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA FIJA,EN GRAL. 85420027 CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA TORRE 85420036 CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA PUENTE 85420045 CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA DE PUERTO 85420054 CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA MOVIL 85420063 CONDUCTOR-OPERADOR DE GRUA EN CAMION 85420072 CONDUCTOR-OPERAD.GRUA S/VAGON FERROC. 85420081 CONDUCTOR-OPER.ESCLUSA (CANAL, O PUERT.) 85420090 CONDUCTOR-OPERADOR DE PUENTE LEVADIZO 85420102 CONDUCTOR-OPERADOR DE TELEFERICO 85420111 CONDUCTOR-OPERADOR DE FUNICULAR 85420120 CONDUCTOR-OPERADOR DE TELESILLA 85420139 CONDUCTOR-OPERADOR APARAT.ELEV. EN GRAL. 85420148 CONDUCTOR-OPERADOR MAQ.Y HERRAM.PORT. 85420157 CONDUCTOR-OPERADOR MAQ.Y ATRACC. FERIA 85420166 MINERO DE TRANSP. Y EXTRACCION (MINAS) 85420175 EMBARCADOR-COMPORTERO DE MINAS 85420184 MAQUINISTA DE TRACCION (MINAS) 85420193 MAQUINISTA DE POZO BALANZA (MINAS) 85420205 ENGANCHADOR (MINAS) 85420214 MAQUINISTA DE PLANO (MINAS)		
<b>DEPENDENCIA JERARQUICA:</b> Depende del Jefe de Departamento		
<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:</b> Los operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales accionan y vigilan grúas fijas y móviles y otros aparatos elevadores in situ.		
<b>FUNCIONES PRINCIPALES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Operar y vigilar grúas móviles o fijas, haciendo bajar y subir brazos y plumas, para elevar, mover, posicionar o colocar equipos y materiales.</li> <li>- Operar y vigilar máquinas y aparatos para izar y subir o bajar materiales y personal en obras de construcción o en minas.</li> <li>- Accionar y vigilar teleféricos e instalaciones similares;</li> <li>- Accionar y vigilar la maquinaria utilizada para remolcar o arrastrar mediante cables, balsas o barcasas con pasajeros, vehículos o mercancías durante breves trayectos;</li> <li>- Accionar y vigilar la maquinaria que abre y cierra puentes levadizos o giratorios para permitir la circulación fluvial y por carretera</li> <li>- Accionar y vigilar grúas provistas de accesorios de dragado para dragar vías fluviales y otras zonas</li> <li>- Accionar grúas instaladas sobre embarcaciones o barcasas para elevar, mover y colocar equipos y materiales.</li> </ul>		
<b>FORMACIÓN NECESARIA</b>		
<u>Nivel de estudios:</u>		
<b>Formación Profesional del Sistema Educativo</b> PCPI: Auxiliar de comercio y almacén Carné profesional		<b>Certificado de profesionalidad</b> Cualificación profesional: Actividades auxiliares de almacén (RD 1179/08)
<u>Conocimientos comunes para el sector de actividad:</u> Conocimientos sobre maquinaria		
<u>Conocimientos específicos:</u>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Almacenaje de productos</li> <li>▪ Grúas móviles</li> <li>▪ Instalaciones para el movimiento de materiales</li> </ul>		

<b>TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:</b> maquinaria y equipos de carga y descarga	
<b>COMPETENCIAS REQUERIDAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo.</li> <li>Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.</li> </ul> Manipular cargas con carretillas elevadoras.	
<b>FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Almacenamiento</li> <li>Carga y traslado de la mercancía</li> </ul>	
<b>PROCESOS DE ENTRADA:</b>	
Normas de seguridad e higiene en la manipulación de mercancías	Documentación de vehículos, mercancías y órdenes de servicio de reparto
<b>PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:</b> estable	
<b>OCUPACIONES RELACIONADAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Operador, carretilla elevadora/vehículo</li> </ul>	

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: CONDUCTORES DE AUTOMÓVILES, TAXISTAS Y FURGONETAS		ÁREA: TRANSPORTE Y ALMACÉN	
AREA FUNCIONAL: Transporte			
Código C.N.O. 94: 841 (CIUO 8322)			
Código SISPE 2002			
86100018 CONDUCTOR PROFESIONAL DE AUTOMOVIL			
86100027 TAXISTA			
86100036 CONDUCTOR DE AMBULANCIAS			
86100054 CONDUCTOR DE FURGONETA HASTA 3,5 T.			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los taxistas y conductores de automóviles y furgonetas accionan y conducen automóviles, inclusive de alquiler, y furgonetas o camionetas para el transporte de pasajeros, correspondencia o mercancías.			
FUNCIONES PRINCIPALES:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Accionar y conducir automóviles o taxis para transportar pasajeros</li><li>▪ Accionar y conducir automóviles, furgonetas de menos de 3,5 t o camionetas para la distribución de correspondencia y paquetería o transportes de mercancías</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA			
Nivel de estudios:			
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad	
Es necesario el carné de conducir correspondiente		Cualificación profesional: Conducción profesional de vehículos turismos y furgonetas (RD 1225/2010)	
Conocimientos comunes para el sector de actividad Conocimientos sobre maquinaria			
Conocimientos específicos:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Gestión administrativa del transporte.</li><li>▪ Gestión administrativa del comercio internacional.</li><li>▪ Organización del servicio de transporte.</li><li>▪ Planificación y gestión de la explotación del transporte terrestre.</li><li>▪ Almacenaje de productos.</li><li>▪ Comercialización del servicio de transporte.</li><li>▪ Aplicaciones informáticas de propósito general.</li></ul>			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA: vehículos. Sistemas de navegación: GPS.			
COMPETENCIAS REQUERIDAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>- Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera.</li><li>- Realizar la conducción del taxi, turismo o furgoneta, y las operaciones relacionadas con la prestación del servicio.</li><li>- Realizar las actividades de atención a los usuarios y relaciones con clientes.</li></ul>			
FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Distribución</li></ul>			
PROCESOS DE ENTRADA:			
Información económica y jurídica del sector del transporte de mercancías	Publicaciones específicas de transporte	Normativa de seguridad y de circulación	Información comercial
Información sobre tarifas	Información sobre recursos humanos y materiales disponibles en la empresa	Red de almacenes	Información sobre características de las mercancías a transportar
Información sobre la disponibilidad de carga	Información sobre rutas, itinerarios y horarios de recogida y entrega de cargas	Información sobre rutas, itinerarios y horarios de recogida y entrega de cargas	Información sobre rutas, itinerarios y horarios de recogida y entrega de cargas
RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD: transporte			
PROSPECTIVA Y TENDENCIAS: crecimiento			
OCUPACIONES RELACIONADAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Conductor, taxi</li><li>▪ Conductor, furgoneta/hasta 3,5 t</li><li>▪ Conductor, ambulancia</li></ul>			

FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: CONDUCTORES DE CAMIONES		ÁREA: TRANSPORTE Y ALMACÉN	
AREA FUNCIONAL: Transporte			
Código C.N.O. 2011: 843 (CIUO 8332)			
Código SISPE 2002			
86300016 CONDUCTOR DE CAMION, EN GRAL.			
86300025 CONDUCTOR DE CAMION DE GRAN TONELAJE			
86300034 CONDUCTOR CAMION T.I.R. (TRANS. INTERNAC.)			
86300043 CONDUCTOR CAMION MERCANCIAS PELIGROSAS			
86300052 CONDUCTOR DE CAMION CISTERNA			
86300061 CONDUCTOR DE CAMION CON REMOLQUE			
86300070 CONDUCTOR DE TRACTOCAMION			
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento			
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los conductores de camiones accionan y conducen camiones de más de 3,5 t de peso máximo autorizado para el transporte de todo tipo de mercancías a corta o larga distancia.			
FUNCIONES PRINCIPALES:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Accionar y conducir camiones de más de 3,5 t de peso máximo autorizado, como camiones con o sin remolque o aparatos de volquete, camiones basculantes o camiones cisterna para el transporte de mercancías, líquidos, o materiales especiales a corta o larga distancia. El transporte puede ser efectuado en un camión propio o alquilado</li><li>Desempeñar tareas afines y supervisar a otros trabajadores</li></ul>			
FORMACIÓN NECESARIA			
Nivel de estudios: Ciclo formativo de Grado Superior (Nivel 3 de cualificación). Gestión del transporte			
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad	
Es necesario el carné de conducir correspondiente Carne profesional		Cualificación profesional: Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera (RD 1225/2010)	
Conocimientos comunes para el sector de actividad Conocimientos sobre maquinaria			
Conocimientos específicos:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Realizar la gestión administrativa en las operaciones de transporte.</li><li>Realizar la comercialización de los distintos servicios de transportes de mercancías.</li><li>Realizar la conducción de vehículos.</li></ul>			
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA: vehículos. Sistemas de navegación: GPS.			
COMPETENCIAS REQUERIDAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera.</li><li>Realizar la conducción del vehículo y otras operaciones relacionadas con los servicios de transporte.</li><li>Planificar los servicios de transporte y relacionarse con clientes.</li><li>Supervisar y/o realizar los procesos de carga y descarga de mercancías.</li></ul>			
FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA			
<ul style="list-style-type: none"><li>Distribución</li></ul>			
PROCESOS DE ENTRADA:			
Información económica y jurídica del sector del transporte de mercancías	Publicaciones específicas de transporte	Normativa de seguridad y de circulación	Información comercial
Información sobre tarifas	Información sobre recursos humanos y materiales disponibles en la empresa	Red de almacenes	Información sobre características de las mercancías a transportar
Información sobre la disponibilidad de carga.	Información sobre rutas, itinerarios y horarios de recogida y entrega de cargas	Información sobre rutas, itinerarios y horarios de recogida y entrega de cargas	Información sobre rutas, itinerarios y horarios de recogida y entrega de cargas
RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD: transporte			
PROSPECTIVA Y TENDENCIAS: crecimiento			
OCUPACIONES RELACIONADAS:			
<ul style="list-style-type: none"><li>Conductor, camión</li><li>Conductor, camión con remolque</li><li>Conductor, camión de mercancías peligrosas</li></ul>			



FICHA TÉCNICA DE PERFIL PROFESIONAL: PEONES DEL TRANSPORTE Y DESCARGADORES		ÁREA: TRANSPORTE Y ALMACÉN
AREA FUNCIONAL: Transporte y almacén		
Código C.N.O. 94: 9811 (CIUO 9331, 9332, 9333 )		
Código SISPE 2002		
98000014 PEON DEL TRANSPORTE, EN GRAL. 98000023 MOZO CARGA/DESCARGA, TRANS. TREN /CARRET. 98000032 MOZO CARGA/DESCARGA, TRANSP. AEREO 98000041 MOZO CARGA/DESCARGA, TRANSP. MARITIMO 98000050 MOZO CARGA/DESCARGA, ALMACEN 98000069 MOZO CARGA/DESCARGA, MERCADO ABASTOS 98000078 MOZO DE MUDANZAS 98000087 REPONEDOR DE HIPERMERCADO 98000096 REPARTIDOR A DOMICILIO, A PIE 98000108 CONDUCTOR DE VEHICULOS TRACCION ANIMAL 98000117 AMARRADOR DE BARCOS		
DEPENDENCIA JERARQUICA: Depende del Jefe de Departamento		
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: manipulan carga; embalan bultos; acarrear, cargan y descargan muebles y otros enseres domésticos en las mudanzas o fardos de mercancías y otros tipos de carga o equipaje transportados por barco o avión, o transportan y depositan mercancías en diversos almacenes. Además pueden conducir vehículos tirados por animales u otros medios de transporte accionados a pedal o a brazo.		
FUNCIONES PRINCIPALES:		
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Embalar, izar, cargar y descargar muebles, máquinas, aparatos, enseres domésticos y otros objetos con objeto de transportarlos de un lugar a otro.</li><li>▪ Cargar y descargar mercancías y equipaje de camiones, furgones, vagones de ferrocarril, buques o aeronaves.</li><li>▪ Cargar y descargar cereales, carbón, arena y otros productos similares recurriendo a mangueras, cintas transportadoras, tubos de succión, etc.</li><li>▪ Conectar mangueras entre las tuberías de la estación terrestre y los depósitos de barcas, buques petroleros y otras embarcaciones para cargar y descargar petróleo, gases licuados y otros líquidos.</li><li>▪ Cargar y apilar mercancías en almacenes o depósitos similares.</li><li>▪ Conducir vehículos y máquinas de tracción animal y carruajes para el transporte de pasajeros y carga.</li><li>▪ Conducir vehículos accionados a pedal o a brazo para transportar pasajeros o carga</li><li>▪ Distribuir por cuenta de clientes los diversos artículos que éstos envían a distintas empresas, hogares y otras direcciones.</li></ul>		
FORMACIÓN NECESARIA		
Nivel de estudios: Ciclo formativo de Grado Medio (Nivel 2 de cualificación). Comercio		
Formación Profesional del Sistema Educativo		Certificado de profesionalidad
Programa de Cualificación Profesional Inicial: Auxiliar de Comercio y Almacén		Cualificación profesional: Actividades auxiliares de almacén (RD1179/08)
Conocimientos comunes para el sector de actividad		
Nociones básicas sobre transporte		
Conocimientos específicos:		
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Operación de almacenaje.</li><li>▪ Actividades auxiliares de operaciones de venta.</li><li>▪ Administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial.</li><li>▪ Aplicaciones informáticas de propósito general.</li></ul>		
TECNOLOGÍA QUE LE AFECTA:		
Equipos y terminales portátiles de sistemas de localización y organización de mercancías del almacén	Lectores ópticos de códigos de barras	Aplicaciones y equipos de etiquetado y marcaje del almacén
COMPETENCIAS REQUERIDAS:		
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo.</li><li>▪ Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.</li><li>▪ Manipular cargas con carretillas elevadoras.</li></ul>		



**FASE/S DEL PROCESO EN LAS QUE PARTICIPA**

- Almacenamiento
- Distribución

**PROCESOS DE ENTRADA:**

Instrucciones de recepción/ubicación y expedición de mercancías	Albaranes, "parking list" y documentación de carga y transporte de mercancías	Codificación y simbología utilizada habitualmente en el almacén	Interpretación de códigos EAN y etiquetas de mercancías
Manual de procedimientos del almacén	Plan de prevención de riesgos laborales en el almacén	Plan de gestión ambiental y residuos del almacén	Órdenes de trabajo

**RESULTADOS DE SU ACTIVIDAD:**

Operaciones auxiliares de recepción, colocación y expedición de cargas	Identificación de anomalías y desperfectos en cargas	Trabajo en equipo con el resto de miembros del equipo de trabajo del almacén	Abastecimiento de zonas de "picking", estanterías, líneas de producción y áreas de depósito
Etiquetado y marcaje de cargas y mercancías	Recuento e inventario periódico de mercancías	Mantenimiento del orden y limpieza de las instalaciones y equipos de trabajo del almacén	Cumplimiento del Plan de prevención de riesgos y gestión ambiental del almacén

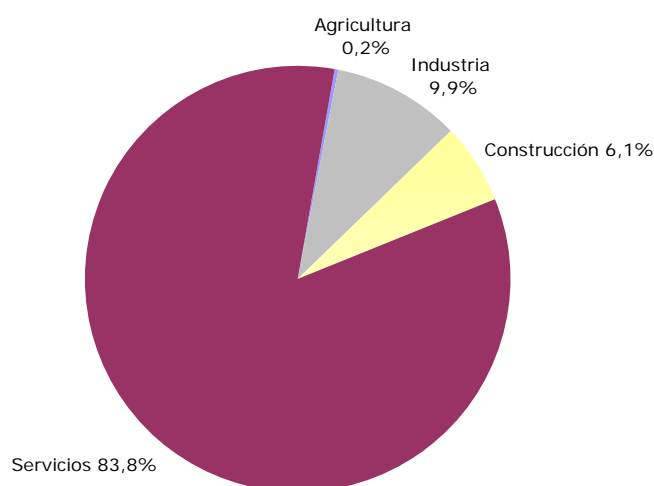
**PROSPECTIVA Y TENDENCIAS:** estable**OCUPACIONES RELACIONADAS:**

- Manipulador, carga
- Estibador
- Mozo, carga y descarga/mercancías de mercado de abastos
- Mozo, carga y descarga/almacén
- Reponedor de hipermercado
- Mozo de mudanzas

## 6.4. Evolución del empleo: principales transformaciones, empleos en crecimiento, en regresión, yacimientos de empleo, etc.

Como se viene diciendo a lo largo del estudio, en la Comunidad de Madrid priman principalmente las actividades comerciales de servicios, por esta razón la estructura ocupacional estará conformada en su gran mayoría por ocupaciones relacionadas con este sector. En el siguiente gráfico se puede observar la distribución del empleo por sectores en el último trimestre del 2010 para la Comunidad de Madrid. Más de ocho de cada diez asalariados se encuentran ubicados en el sector servicios (83,8%).

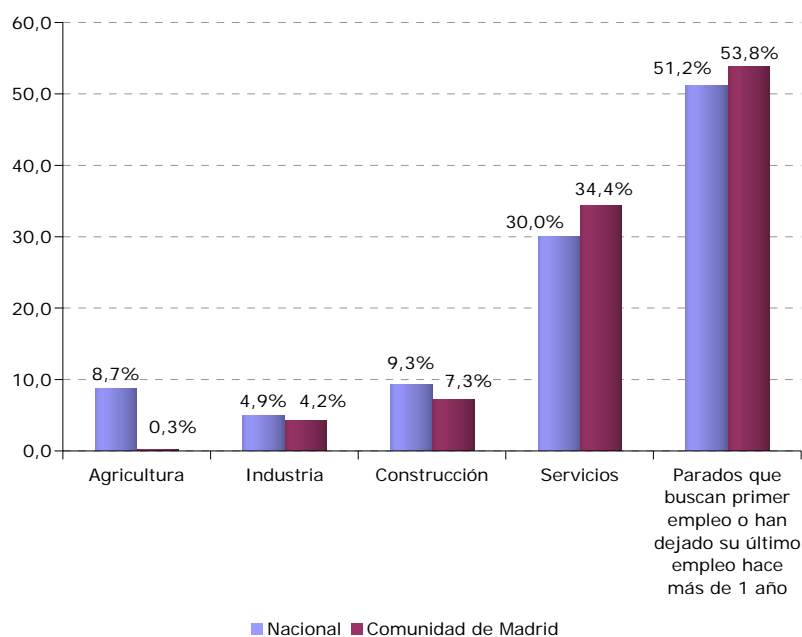
**Gráfico 6.4.1. Asalariados por sector económico Comunidad de Madrid**



Fuente: Encuesta de Población Activa. Cuarto trimestre de 2010. Instituto Nacional de Estadística

Como se puede observar en el siguiente gráfico se advierte que el porcentaje de número de parados en la Comunidad de Madrid en el sector servicios, es 4 puntos porcentuales superior a la media nacional. Mientras que en la agricultura y en la construcción, la proporción de parados es superior en el ámbito nacional.

**Gráfico 6.4.2. Parados por sector económico y comunidad autónoma.**



Fuente: Encuesta de Población Activa. Tercer trimestre de 2010. Instituto Nacional de Estadística

Los peones del transporte y los descargadores, los representantes del comercio y técnicos de venta, los taxistas y conductores de automóviles y furgonetas, los secretarios y administrativos, los conductores de camiones y la dirección de departamentos de comercialización y ventas, son las ocupaciones relacionados con el comercio exterior que, más parados registra y en la mayoría de las ocasiones un mayor número de contratos.

**Tabla 6.4.1. Información del mercado de trabajo por ocupación. 2010.**

	Comunidad de Madrid		Nacional
	Parados	Contratos	Contratos 2010
Agente de aduanas	21	0	140
Agente de compras	1.366	44	10.727
Agentes de viajes	627	75	3.828
Conductores de autobuses y tranvías	776	236	51.676
<b>Conductores de camiones</b>	<b>4.575</b>	<b>993</b>	<b>85.118</b>
Conductores de maquinaria de movimientos de tierras y equipos similares	1.716	72	29.483
Consignatarios	1	1	101
Dirección del departamento de operaciones en empresas de comercio de 10 o más asalariados	77	15	643
Dirección del departamento de operaciones en empresas de intermediación y servicios a otras empresas de 10 o más asalariados	391	15	657
Dirección del departamento de operaciones en empresas de transporte almacenamiento y comunicaciones de 10 o más asalariados	361	16	2.374
Dirección de departamentos de abastecimiento y distribución	342	11	770
Dirección de departamentos de administración y finanzas	926	79	5.156
<b>Dirección de departamentos de comercialización y de ventas</b>	<b>2.880</b>	<b>150</b>	<b>8.329</b>
Dirección de departamentos de investigación y desarrollo	146	16	928
Dirección de departamentos de publicidad y relaciones públicas	255	20	872
Empleados de agencias de viajes	929	80	7.595
Empleados de control y abastecimiento de inventario	720	291	33.507
Empleados de oficina de servicio de transporte	547	177	14.292
Empleados de oficina de servicios estadísticos financieros y bancarios	1.003	728	33.842
Encargados de montadores	32	23	1.426
Gestores de aduanas	6	2	62
Operadores de carretillas elevadoras	1.262	269	37.492
Operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales	1.315	136	71.498
<b>Peones del transporte y descargadores</b>	<b>16.405</b>	<b>6.842</b>	<b>422.487</b>
<b>Representantes del comercio y técnicos de venta</b>	<b>9.504</b>	<b>3.047</b>	<b>138.795</b>
<b>Secretarios administrativos y similares</b>	<b>5.388</b>	<b>2.035</b>	<b>122.756</b>
<b>Taxistas y conductores de automóviles y furgonetas</b>	<b>8.079</b>	<b>1.531</b>	<b>104.210</b>
Técnicos de empresas y técnicos de actividades turísticas	1.740	197	14.421

Fuente: observatorio de las ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal.

A continuación se describen las áreas que en opinión de los expertos consultados crecerán en un futuro, debido al desarrollo del comercio internacional en la Comunidad de Madrid.

- Comercial (departamento internacional, expansión del negocio)
- Producción(pedidos de clientes extranjeros)
- Logística
- Administración
- Marketing
- I+D+i

El crecimiento de estas áreas implicará un incremento de las ocupaciones relacionadas; a continuación se describen las ocupaciones que van a crear empleo, aquellas que van a ser emergentes o nuevas, las que son de difícil cobertura:



*“Toda la estructura de la empresa que comercializa en el extranjero es un nicho de empleo porque se necesita desarrollar los departamentos clásicos de una empresa especializados en comercio exterior”. (Entrevista en profundidad: organismo público).*

*Actualmente las empresas demandan profesionales de aseguradoras de riesgo u operadores logísticos, en transitarias, en consignatarias, en navieras, en compañías aéreas en carga de mercancías porque tienen la tramitación del paso de mercancías. (Entrevista en profundidad: organismo público).*

#### Ocupaciones que van a crear empleo:

- **Directores comerciales y de ventas:** Definen e implantan la política y estrategia global de exportación en coordinación con la dirección comercial y marketing de acuerdo con los objetivos de la empresa. Es necesario disponer de una serie de capacidades:
  - Capacidad de análisis.
  - Habilidad de negociación.
  - Dirección de equipos.
  - Orientación al cliente.
  - Capacidad de trabajo.
  - Capacidad para la toma de decisiones.
  - Iniciativa, dinamismo y tenacidad.

- **Representantes comerciales**
- **Profesionales de venta de tecnología de la información y las comunicaciones.** Debido al crecimiento de la internacionalización de la actividad comercial de los servicios, los expertos consultados a lo largo del estudio, indican que esta ocupación generará empleos.
- **Consultores de comercio exterior/técnicos de investigación de mercados especializados en comercio internacional:** Esta ocupación es considerada por los expertos fundamental para el acceso a la internacionalización. Es necesaria una figura que oriente a las empresas en los posibles mercados exteriores donde poder comercializar productos o servicios. Esta representación se ve especialmente necesaria en las pequeñas y medianas empresas donde no disponen de recursos humanos con la cualificación necesaria para realizar estas funciones.

*Las Pymes no tienen la estructura básica ni recursos humanos familiarizados con los mercados internacionales para salir. No se puede salir a ciegas. Esta primera salida debe hacerse de la mano de expertos, autorizada, asistida que ayuden a realizar estudios de mercado. (Entrevista en profundidad: organismo público)*

- **Agentes de compras/ventas internacionales:** La tendencia del comercio exterior en España es hacia la expansión de los mercados (industria de alimentación y bebidas, en nuevos países, exportación de servicios hacia nuevas regiones), lo que hace imprescindible la figura del representante comercial con un nivel formativo alto, adaptado a las necesidades del mercado.
- **Administrativos:** la gestión de la compra/venta, es una actividad que aumentará puesto que la tendencia del comercio exterior en España es al alza, de modo que las actividades que requieran la tramitación de productos o servicios continuará generando empleo, aunque muchas de estas tareas gracias al uso de las tecnologías se minimizan.

*“El salto tecnológico, las posiciones administrativas en la empresa están minimizadas, menos del 10% de la plantilla de la empresa se dedica a tareas administrativas”. (Entrevista en profundidad: empresa)*

- **Empleados de logística y transporte: la actividad de conductor profesional es una de las ocupaciones que más han crecido en los últimos 10 años y que además no tienen desempleo asociado.** En el año 2009, la tasa de desempleo suponía el 8,8%, muy por debajo del resto de la economía. Seguirán generando empleo entre otras cosas a la necesidad de relevo generacional (la edad media de los trabajadores se sitúa en los 40,5 años). Otra de las cuestiones importantes es la liberalización del mercado en Europa (nuestro primer lugar de origen y destino) que permite trasladar mercancías sin fronteras, adunas.

La profesionalización cada vez mayor de la actividad de camionero junto con la reducción de costes que supondría para las empresas españolas contratar camioneros en origen en lugar de en destino hace que esta actividad sea clave para las empresas españolas.

#### Ocupaciones emergentes y nuevas:

- **Expertos en comercio online:** *aunque siempre ha sido un perfil emergente lo sigue siendo porque se siguen demandando por el crecimiento del sector (entrevista en profundidad: sindicato)*
- **Expertos en gestión de proyectos multilaterales:** Actualmente una de las ocupaciones emergentes que los expertos indican que genera empleo es la gestión de proyectos multilaterales, puesto que actualmente no existe este perfil, aunque cada vez se demanda en mayor medida: *Como presentar propuestas a los organismos internacionales como son el Banco Mundial. Las empresas españolas no están accediendo a estas ofertas laborales. (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

*“No existen profesionales que dominen las licitaciones y contratos multilaterales.”  
(Grupo de discusión 2)*

- **Abogados expertos en comercio internacional.** Con el aumento de la comercialización de bienes y de servicios será necesario figuras transversales al sector como determinados especialistas como los abogados.
- **Experto en proyectos multilaterales:** Algunos expertos consultados en el estudio consideran que es necesario poder optar a las licitaciones públicas de carácter europeo. Para ello es necesario que una persona con dotes comerciales y de investigación de mercados se dedique a esta labor.

*“Como presentar propuestas a los organismos internacionales como son el Banco Mundial. Las empresas españolas no están accediendo a estas ofertas laborales”.  
(Entrevista en profundidad: centro formativo)*

- **Gestor de aduanas**

#### **Ocupaciones en recesión:**

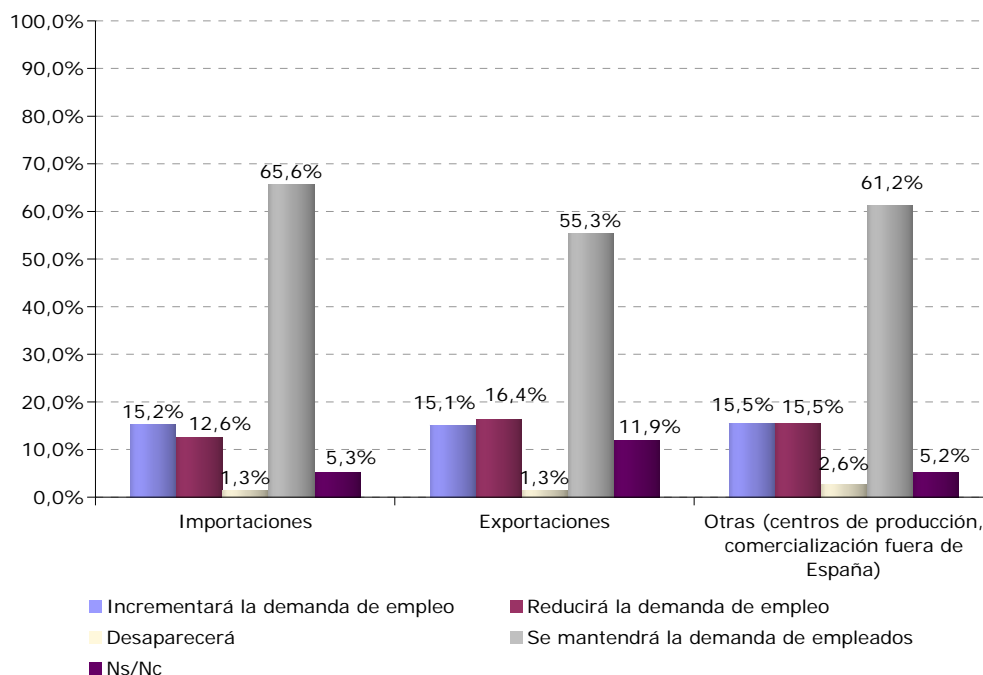
- **Agentes de aduanas:** *van a tender a desaparecer, ya que la figura que tiene ver con la acreditación pública por parte del Estado para presentar documentación, tiende a decrecer y cualquier persona podrá presentarla, de modo que el gestor de aduanas será el que recopile la información y la presente. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*



## 6.5. Matriz de los perfiles profesionales: evolución

Los cambios señalados en los procesos productivos, indicados en el apartado 3.6. mantendrá estable el empleo del comercio exterior tanto de las empresas que realizan importaciones como de las que realizan importaciones o disponen de otras fórmulas. Así lo manifiestan las empresas consultadas a lo largo del estudio.

**Gráfico 6.5.1. Como afectarán los cambios en función de la actividad que realizan**



Fuente: "Estudio de las necesidades de cualificación en el sector de Comercio Exterior" Base: 188. Telecyl Estudios. 2011.

Los perfiles profesionales más representativos de las empresas de comercio exterior en función de su tamaño y el grado de internacionalización, son:

- Director de Marketing Internacional
- Director de Exportación / Export Manager
- Export Area Manager / Director de Área
- Comercial de Exportación
- Export Assistant
- Administrativo de Exportación
- Técnico de Compras Internacional
- Administrativo de Importación

La falta de alguno de estos perfiles en muchas empresas, comporta que el resto de profesionales han de asumir funciones que en principio no les son propias, y para el desarrollo de las mismas no siempre están preparados.

Ello da lugar a una polivalencia funcional que requiere, entre otras cosas, esfuerzos a las empresas y a los profesionales en materia de formación para el empleo.

## 6.6. Conclusiones

Para realizar una descripción de las ocupaciones que configuran el sector del comercio exterior, se han definido 26 ocupaciones, según la CNO-2011.

CNO2011	Comercio exterior
1221	Directores comerciales y de ventas
1223	Directores de investigación y desarrollo
1211	Directores financieros
1431	Directores y gerentes de empresas de comercio al por mayor
1432	Directores y gerentes de empresas de comercio al por menor
2612	Asesores financieros y en inversiones
2613	Analistas financieros
3401	Profesionales de apoyo e intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
3510	Agentes y representantes comerciales
2651	Profesionales de la publicidad y la comercialización
3522	Agentes de compras
3532	Organizadores de conferencias y eventos
4421	Empleados de agencias de viajes
3623	Profesionales de apoyo de las administraciones públicas de servicios de expedición de licencias
3629	Otros profesionales de apoyo de las administraciones públicas para tareas de inspección y control y tareas similares
4113	Empleados de oficina de servicios estadísticos, financieros y bancarios
4122	Empleados de oficina de servicios de apoyo a la producción
3531	Representantes de aduanas
3523	Consignatario
4121	Empleados de control de abastecimientos e inventario
4123	Empleados de logística y transporte de pasajeros y mercancías
8333	Operadores de carretillas elevadoras
8332	Operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales
841	Conductores de automóviles, taxis y furgonetas
843	Conductores de camiones
9811	Peones del transporte y descargadores (excepto reponedores)

Entre las ocupaciones más destacadas se encuentran:

**Director de Marketing internacional:** Para este puesto es necesario poseer una amplia experiencia en puestos con grandes responsabilidades como Director Comercial o Director de Exportaciones. Este perfil ha de contar con:

### HABILIDADES

- Capacidad de análisis
- Perspectiva estratégica
- Creatividad
- Orientación al cliente.

### FUNCIONES

- Elaboración del Plan estratégico de la empresa
- Control de los presupuestos de marketing.
- Promoción de los mercados internacionales.
- Coordinación de los Exports Areas Managers.
- Control de la red de ventas exterior.



**Director de exportaciones:** ha de ser un profesional con una sólida formación universitaria, preferentemente en el área económica y ha de tener una formación complementaria en comercio y en marketing internacional. Esta opinión es más evidente en la medida que la empresa tiene un mayor tamaño.

#### IDIOMAS

- Inglés
- Francés
- Alemán
- Italiano
- Ruso

#### CONOCIMIENTOS

- Técnicas de Comercio Exterior
- Técnicas de Negociación
- Protocolo Internacional
- Fiscalidad Internacional
- Financiación Internacional
- Contratación Internacional
- Marketing Internacional

Como se viene diciendo a lo largo del estudio, en la Comunidad de Madrid priman principalmente las actividades comerciales de servicios, por esta razón la estructura ocupacional estará conformada en su gran mayoría por ocupaciones relacionadas con este sector. Así, **más de ocho de cada diez asalariados de la Comunidad de Madrid se encuentran ubicados en el sector servicios (83,8%).**

En cuanto a las cifras de desempleo, el porcentaje de parados en el sector servicios, es cuatro puntos porcentuales superior en la Comunidad de Madrid que en el ámbito nacional, siendo las ocupaciones relacionadas con el comercio exterior que más parados registran los peones del transporte y los descargadores, los representantes del comercio y técnicos de venta, los taxistas y conductores de automóviles y furgonetas, los secretarios y administrativos, los conductores de camiones y la dirección de departamentos de comercialización y ventas.

Las áreas que en opinión de los expertos consultados crecerán en un futuro, debido al desarrollo del comercio internacional en la Comunidad de Madrid son:

- Comercial (departamento internacional, expansión del negocio)
- Producción (pedidos de clientes extranjeros)
- Logística
- Administración
- Marketing
- I+D+i

A continuación se describen las ocupaciones que van a crear empleo, aquellas que van a ser emergentes o nuevas, las que son de difícil cobertura:

#### Ocupaciones que van a crear empleo:

- Directores comerciales y de ventas
- Representantes comerciales
- Profesionales de venta de tecnología de la información y las comunicaciones.
- Consultores de comercio exterior/técnicos de investigación de mercados especializados en comercio internacional:
- Agentes de compras/ventas internacionales
- Administrativos:
- Empleados de logística y transporte

#### Ocupaciones emergentes y nuevas:

- Expertos en comercio online:
- Expertos en gestión de proyectos multilaterales
- Abogados expertos en comercio internacional
- Experto en proyectos multilaterales
- Gestor de aduanas

#### Ocupaciones en recesión:

- Agentes de aduanas:

## 7. LAS OCUPACIONES Y PERFILES PROFESIONALES EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

### **Índice**

En el capítulo 7 se presenta una relación de las principales ocupaciones que intervienen en el proceso productivo del comercio exterior. Para cada una de las fases se concreta las ocupaciones con mayor grado de participación.

7.1. Análisis e interrelación de las ocupaciones y/o los perfiles profesionales en los procesos productivos

7.2. Conclusiones

### 7.1. Análisis e interrelación de las ocupaciones y/o perfiles profesionales en los procesos productivos

Como se viene diciendo a lo largo del estudio y especialmente en el apartado 3.1 Fases de la actividad productiva, el comercio exterior no dispone una secuencia fija de estados. Dependiendo del tipo de empresa y sus objetivos se producirá un tipo de estado u otro.



A pesar de que no exista una secuencia exacta en cada uno de los estados, en el estado de acceso a la exportación sí que existen fases o procesos para realizar la comercialización. A continuación se resumen los puestos de trabajo más relevantes en cada una de las fases:

	Acceso a la comercialización	Perfil profesional	
↺	Estudio de mercado	Consultor/Directivo	Consultor
↺	Selección de mercado	Consultor/Directivo	
↺	Contacto con el exterior	Comerciales/agentes de compras	
↺	Acuerdo de compra-venta	Administrativos/Agentes de compras	
↺	Tramites de aduana	Agentes de Aduanas/administrativos	
↺	Reservar el medio de transporte	Administrativos /comerciales	
↺	Contratar el seguro	Administrativos	
↺	Cargar la mercancía/Traslado	Peones/operadores de carretillas	
↺	Despacho aduanero	Agentes de aduanas/administrativos	
↺	Reservar el medio de transporte	Administrativos/transportistas	

A continuación, se describen las ocupaciones más relevantes en cada uno de los procesos para el acceso a la comercialización:

#### Acceso a la comercialización

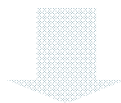
**Estudio de mercado/selección de mercado:** en ambas fases se trata de identificar y definir las oportunidades y los problemas del mercado internacional, para generar un objetivo exterior y evaluar el mercado existente, así como las posibilidades de internacionalización.

Esta fase requiere de personal muy cualificado:

*“Se necesita a gente muy especializada, es recomendable un consultor especializado, gente que haya trabajado en banca internacional, cuestiones de negociación, trabajar con comerciales que hayan trabajado en zona nacional e internacional” (Entrevista en profundidad: organismo público)*

En esta fase intervienen una serie de ocupaciones que se agrupan en las siguientes:

#### Estudio de mercado/selección del mercado

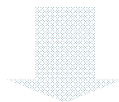


1121	<i>Directores comerciales y de ventas</i>
1123	<i>Directores de investigación y desarrollo</i>
1225	<i>Directores de empresas de abastecimiento, distribución y afines</i>
1226	<i>Directores de empresas de transporte y logística</i>
1260	<i>Directores de sucursales de bancos, de servicios financieros y de seguros</i>
1510	<i>Gerentes de empresas de comercio al por mayor</i>
1520	<i>Gerentes de empresas de comercio al por menor</i>
2412	<i>Asesores financieros y en inversiones</i>
2413	<i>Analistas financieros</i>
3211	<i>Intermediarios de cambio, bolsa y finanzas</i>
3222	<i>Representantes comerciales</i>
2431	<i>Profesionales de la publicidad y la comercialización</i>
3223	<i>Agentes de compras</i>
3232	<i>Organizadores de conferencias y eventos</i>

**Contacto con el exportador/importador:** toma de contacto a través del cual se establecen los mecanismos de compra-venta.

*“En esta fase intervienen los gerentes o directivos ya que buscan socios, alianzas estratégicas, de modo que es un tema gerencial”. (Entrevista en profundidad: organismo público)*

#### Contacto con el exportador/importador



1121	Directores comerciales y de ventas
1225	Directores de empresas de abastecimiento, distribución y afines
1226	Directores de empresas de transporte y logística
1260	Directores de sucursales de bancos, de servicios financieros y de seguros
1510	Gerentes de empresas de comercio al por mayor
1520	Gerentes de empresas de comercio al por menor
2412	Asesores financieros y en inversiones
2413	Analistas financieros
3211	Intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
3211	Intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
3222	Representantes comerciales
2431	Profesionales de la publicidad y la comercialización
3223	Agentes de compras
3232	Organizadores de conferencias y eventos
3312	Secretarios administrativos y ejecutivos

**Acuerdo de compra-venta:** una vez seleccionado el mercado hacia el que nos vamos a dirigir, se establecen las formas a través del cual se llega a un compromiso.


#### Acuerdo de compra-venta



1121	Directores comerciales y de ventas
1225	Directores de empresas de abastecimiento, distribución y afines
1226	Directores de empresas de transporte y logística
1260	Directores de sucursales de bancos, de servicios financieros y de seguros
1510	Gerentes de empresas de comercio al por mayor
1520	Gerentes de empresas de comercio al por menor
2412	Asesores financieros y en inversiones
2413	Analistas financieros
3211	Intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
3211	Intermediarios de cambio, bolsa y finanzas
3222	Representantes comerciales
2431	Profesionales de la publicidad y la comercialización
3223	Agentes de compras
3232	Organizadores de conferencias y eventos
3312	Secretarios administrativos y ejecutivos

**Trámites de aduana:** una vez iniciado el proceso de comercialización internacional, en algunos casos dependiendo del país de origen o destino, se clasifica la mercancía por capítulo arancelario y se producen una serie de trámites administrativos. (Sólo en caso que mercancías)

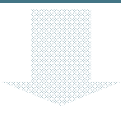
#### Tramites de aduana



3222	<i>Representantes comerciales</i>
2431	<i>Profesionales de la publicidad y la comercialización</i>
3223	<i>Agentes de compras</i>
3312	<i>Secretarios administrativos y ejecutivos</i>
3321	<i>Agentes de aduanas y fronteras</i>
3324	<i>Profesionales de apoyo de las administraciones públicas de servicios de expedición de licencias</i>
3329	<i>Otros profesionales de apoyo de las administraciones públicas para tareas de inspección y control</i>
4022	<i>Empleados de oficina de servicios de producción</i>
3231	<i>Gestores de aduanas</i>
3224	<i>Consignatario</i>
4021	<i>Empleados de control de abastecimientos e inventario</i>
4023	<i>Empleados de logística y transportes</i>

**Reservar el medio de transporte/ contratar el seguro:** Antes de intercambiar la mercancía, se debe contratar el medio de transporte así como el seguro. (Sólo en caso que mercancías)

#### Reservar el medio de transporte/contratar el seguro



3222	<i>Representantes comerciales</i>
2431	<i>Profesionales de la publicidad y la comercialización</i>
3223	<i>Agentes de compras</i>
3312	<i>Secretarios administrativos y ejecutivos</i>
452	<i>Empleados de agencias de viajes, recepcionistas de hoteles y telefonistas</i>
4022	<i>Empleados de oficina de servicios de producción</i>
3224	<i>Consignatario</i>
4023	<i>Empleados de logística y transportes</i>



**Cargar la mercancía/traslado:** Una vez realizados los trámites administrativos necesarios para la compraventa de bienes, se produce el intercambio. (Sólo en caso que mercancías)

#### Cargar la mercancía/traslado

8243 Operadores de carretillas elevadoras  
 8242 Operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales  
 8310 Conductores de automóviles, taxis y furgonetas  
 8330 Conductores de camiones  
 9901 Peones del transporte y descargadores (excepto reponedores)

**Despacho aduanero** Una vez recibida la mercancía y antes del traslado, se realizan nuevamente trámites aduaneros. (Sólo en caso que mercancías)

#### Despacho aduanero

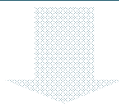
3222 Representantes comerciales  
 3223 Agentes de compras  
 3312 Secretarios administrativos y ejecutivos  
 3321 Agentes de aduanas y fronteras  
 3324 Profesionales de apoyo de las administraciones públicas de servicios de expedición de licencias  
 3329 Otros profesionales de apoyo de las administraciones públicas para tareas de inspección y control  
 4022 Empleados de oficina de servicios de producción  
 3231 Gestores de aduanas  
 3224 Consignatario  
 4021 Empleados de control de abastecimientos e inventario  
 4023 Empleados de logística y transportes

**Reservar el medio de transporte:** Para poder trasladar la mercancía del lugar donde ha llegado hasta su destino final, es necesario nuevamente reservar el medio de transporte. (Sólo en caso que mercancías)

#### Reservar el medio de transporte

3222 Representantes comerciales  
 2431 Profesionales de la publicidad y la comercialización  
 3223 Agentes de compras  
 3312 Secretarios administrativos y ejecutivos  
 452 Empleados de agencias de viajes, recepcionistas de hoteles y telefonistas  
 4022 Empleados de oficina de servicios de producción  
 3224 Consignatario  
 4023 Empleados de logística y transportes



**Traslado hasta lugar de destino:****Traslado hasta lugar de destino**

8243 Operadores de carretillas elevadoras  
 8242 Operadores de grúas, camiones montacargas y de maquinaria similar de movimiento de materiales  
 8310 Conductores de automóviles, taxis y furgonetas  
 8330 Conductores de camiones  
 9901 Peones del transporte y descargadores (excepto reponedores)

**En la fase de consolidación del mercado** intervienen además de la directiva de la empresa, agentes o representantes contratados en destino, operadores logísticos, comerciales expertos en técnicas de venta y de compra en cada uno de los mercados a los que se dirige, expertos con conocimientos específicos de investigación de mercados pero aplicado al comercio internacional, conocimiento de las variables a investigar, administrativos, Consignatario Empleados de control de abastecimientos e inventario Empleados de logística y transportes, etc.

En la fase de **implantación comercial** intervienen nativos comerciales y técnicos comerciales formados con las pautas del concepto empresarial. Es decir una vez que se ha implantado comercialmente una empresa en otro país, se necesitan agentes de compras, y representantes comerciales con conocimientos específicos y la cultura de la empresa que se pretenda instaurar.

**Para la inversión directa en el extranjero** deben ser profesionales con amplísima experiencia en compañías o directores de empresas en el área internacional, al mismo tiempo necesitan saber gestionar una sociedad. Intervienen además de los directores de las empresas, asesores financieros y en inversiones, analistas financieros Intermediarios de cambio, bolsa y finanzas, Representantes comerciales.

## 8. CONCLUSIONES GENERALES DE LA CONFIGURACIÓN OCUPACIONAL

### Índice

Este capítulo recoge las principales conclusiones del apartado III del estudio, dedicado al análisis sobre la configuración ocupacional del sector. Se incluye además, el análisis DAFO que identifica las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades para el mapa ocupacional del comercio exterior.

- 8.1. Principales resultados del estudio sobre los Recursos Humanos
- 8.2. Análisis DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades

## 8.1. Principales resultados del estudio sobre los Recursos Humanos

En la Comunidad de Madrid predominan los servicios dentro de la estructura económica, **uno de cada cuatro (26,2%) trabajan en el sector del comercio**, alcanzando los 763.500 ocupados.

Las empresas demandan dos tipos de perfiles en función de las funciones a desempeñar:

Por un lado se encuentran **los Titulados universitarios**, destinados principalmente a las labores de dirección, negociación, comercialización y estudios de mercado. Entre los más destacados se encuentran:

### Directores y gerentes:

Normalmente en términos de comercio exterior, suelen requerir de titulados universitarios con amplia experiencia en el sector. Realizando las labores de dimensionamiento, planificación, gestión y negociación.

### Representante comercial

Representan a la empresa en la venta de sus productos o servicios, transmiten los pedidos y realizan los seguimientos de los clientes. En el ámbito de comercio exterior, la cualificación de esta figura es superior de modo que se requiere principalmente una titulación universitaria.

### Agente de compras:

Suelen gestionar la compra-venta de bienes o servicios, determinar y negociar las condiciones de contrato. Se suele requerir universitarios o técnicos en formación profesional. Es habitual que tengan una amplia experiencia en el ámbito internacional.

### Analistas y asesores financieros, e intermediarios de cambio, bolsa, o finanzas:

Copilan datos estadísticos y realizan tareas de oficina. Disponen de estudios universitarios y suelen estar disponibles en las empresas de servicios, o aquellas que cotizan en bolsa.

Los trabajadores que disponen de **Títulos de Formación Profesional**, suelen ocupar cargos relacionados con las siguientes ocupaciones:

### Empleados de logística y transportes:

Mantienen los registros de las operaciones de transporte de pasajeros y mercancías por carretera y ferrocarril o por vía aérea, coordinan la frecuencia de tales servicios y preparan informes para la dirección.

### Empleados de control, abastecimiento e inventario

Calculan las cantidades de los diversos materiales que se requieren en fechas determinadas para la ejecución de programas de fabricación, construcción u otros de producción afines, y preparan y verifican programas de producción.

### Secretarios administrativos y ejecutivos

Se encargan de tareas de intermediación, coordinación y organización y preparan informes y actas así como otra documentación especializada.

Al igual que en el caso de los titulados universitarios, los perfiles que ocupen estos puestos de trabajo relacionados con el comercio internacional, suelen disponer de un nivel de cualificación superior.

Así mismo existen otras ocupaciones como los operadores de carretillas elevadoras o los peones de transporte y descargadores que requieren un mínimo de nivel formativo para realizar el trabajo. No requiere una especialización importante.

Por el contrario, los conductores de camiones, automóviles y furgonetas de carácter internacional requieren de conocimientos específicos relacionados con la normativa internacional, idiomas para poder comunicarse con el destino de la mercancía, etc.



Actualmente los trabajadores en el ámbito del comercio exterior en opinión de los expertos consultados a lo largo del estudio, tienen ciertas carencias formativas resumidas principalmente en las siguientes:

- Idiomas
- Técnicas de negociación
- Logística
- Temas administrativos específicos: programas informáticos, gestión documental
- Normativa
- Protocolo
- Cultura
- Comercio on-line
- Finanzas

En las grandes empresas estas necesidades formativas son menos visibles que en las PYMES que comercializan en el exterior. En la mayoría de las ocasiones los directivos o gerentes de las empresas no tienen una visión empresarial internacional, y el reciclaje de estos perfiles es necesario para mejorar la competitividad internacional de las empresas.

## 8.2. Análisis DAFO: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades

A continuación se señalan las **principales debilidades del sector con relación al empleo, así como las amenazas a las que se enfrenta**. Actuar sobre las debilidades puede permitir minimizar el efecto de la caída de la actividad sobre el empleo o propiciar una recuperación del mismo a medio/largo plazo.

Del mismo modo, la actividad comercial atesora **importantes fortalezas**, que si se potencian, pueden facilitar el crecimiento del empleo en el sector.

Debilidades	Fortalezas
<p>Déficit de formación de las empresas Pymes que comienzan a acceder a los mercados internacionales.</p> <p>Falta de especialización en el sector .</p> <p>Falta de mentalidad, sensibilización y cultura empresarial para contratar personal formado.</p> <p>Falta de conocimiento en idiomas.</p> <p>Déficit en técnicas de negociación, protocolo, logística, finanzas en el ámbito internacional.</p>	<p>Actualmente existe demanda formativa de comercio exterior tanto de Formación Profesional como de Titulaciones universitarias.</p>
Amenazas	Oportunidades
<p>A nivel internacional, disponen de recursos humanos formados en comercio exterior.</p> <p>Los profesionales de comercio internacional en otros países disponen de mayor dominio de idiomas.</p> <p>Elevada competitividad en el mercado.</p>	<p>El comercio representa un peso importante en la Comunidad de Madrid.</p> <p>La Comunidad de Madrid como centro neurálgico de sedes de grandes empresas, así como de distribución de mercancía.</p> <p>Demanda de nuevos perfiles profesionales.</p>

### Debilidades

Déficit de formación de las empresas Pymes que comienzan a acceder a los mercados internacionales. Muchas de las Pymes tienen este déficit formativo debido principalmente a la falta de financiación para este tipo de actividades. No existe un área destinada a la comercialización internacional.

Falta de especialización del sector. Faltan especialistas en sectores específicos de comercio exterior.

Falta de mentalidad y cultura empresarial en el ámbito internacional.

Déficit en conocimiento de idiomas.

Déficit en técnicas de negociación, protocolo, logística, finanzas en el ámbito internacional.

### Amenazas

A nivel internacional, disponen de recursos humanos formados en comercio exterior.

Los profesionales de comercio internacional en otros países disponen de mayor dominio de idiomas.

Elevada competitividad en el mercado.

*El déficit de formación se encuentra en aquellas empresas Pymes que quieren comenzar a internacionalizarse: como déficits se pueden encontrar desde la parte técnica de comercio exterior, el idioma. Existe el déficit de un experto estratégico formado tanto en la parte técnica como en la de idiomas (grupo discusión 1)*

### Fortalezas

Actualmente existe demanda formativa de comercio exterior tanto de Formación Profesional como de Titulaciones universitarias. Es un sector al alza en términos de recursos humanos, los expertos consultados a lo largo del estudio indican que existe una gran demanda formativa, y que el sector puede seguir absorbiendo trabajadores en este ámbito.

### Oportunidades

El comercio representa un peso importante en la Comunidad de Madrid.

La Comunidad de Madrid como centro neurálgico de sedes de grandes empresas, así como de distribución de mercancía.

Demanda de nuevos perfiles profesionales.

Las **oportunidades** se encuentran en los **nuevos yacimientos de empleo y en las actividades emergentes**. En la medida en que se potencien se incrementará las oportunidades de empleo. No obstante no solo basta con mayores índices de empleo, sino que es necesario mejorar la cualificación de los trabajadores, si ambos hechos no van unidos será difícil el desarrollo de estos sectores.

## **IV. SISTEMA NACIONAL DE CUALIFICACIONES Y FORMACIÓN PROFESIONAL**

### **Índice**

- 9. Sistema de Cualificaciones Profesionales en la Unión Europea**
  - 10. Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales (CNCP)**
  - 11. Sistema Nacional de Formación Profesional**
  - 12. Conclusiones generales**
-

## 9. SISTEMA DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL EN LA UNIÓN EUROPEA

### [Índice](#)

En el capítulo 9 se analizan los sistemas de cualificación existentes en otros países de la Unión Europea y la equivalencia y reconocimiento de cualificaciones, además de realizar una revisión del proceso de Bolonia y la estructura que a partir de este proceso se ha definido para el modelo universitario.

9.1. Equivalencia y reconocimiento en la UE

9.2. El proceso de Bolonia



## 9.1. Equivalencia y reconocimiento en la UE

Actualmente no existe un sistema definido de equivalencia y reconocimiento ni en el ámbito de la Unión Europea, ni en el entorno internacional. Los reconocimientos de titulaciones quedan en el ámbito de las relaciones bilaterales entre los distintos países. Si bien existe normativa y procedimiento de equivalencia y homologación para las titulaciones extranjeras en España, no es así y a la viceversa, es decir, la equivalencia y reconocimiento de las titulaciones de Formación Profesional españolas en el extranjero, ya que depende de cada país.

Por lo tanto, en la Unión Europea aún no existe un procedimiento para el reconocimiento de las titulaciones universitarias, y por lo tanto tampoco para la Formación Profesional. Actualmente, se está empezando por establecer un único vocabulario: **Marco Europeo de cualificaciones**.

En cuanto a las **titulaciones superiores**, *el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) es un proceso en el que participan gobiernos, universidades, estudiantes, y organizaciones de 46 países europeos, así como la Comisión Europea. Su creación recibe un impulso decisivo con la Declaración de Bolonia, firmada el 19 de junio de 1999 por Ministros con competencias en Educación Superior de 29 países europeos.*

*El EEES tiene como objetivo hacer compatibles los sistemas de Educación Superior europeos dentro de su diversidad. Es un espacio abierto que apuesta por la movilidad de estudiantes, titulados, profesores y personal de administraciones. Se articula en torno a la cooperación europea para garantizar la calidad y un sistema de titulaciones organizado en tres ciclos. Estos títulos serán comparables y por tanto reconocibles en los 46 países que construyen el proceso.*

Actualmente se ha puesto en marcha Europass, un dossier de documentos que ayuda a los ciudadanos a comunicar de manera clara y sencilla las aptitudes, las titulaciones y certificaciones adquiridas a lo largo de la vida, tanto entre países como entre sectores. El principal objetivo de Europass es facilitar la movilidad de los estudiantes y los trabajadores a través de los Estados Miembros de la UE, los países del Área Económica de Libre Comercio / Espacio Económico Europeo y los países candidatos, siempre que se desee buscar trabajo o solicitar la admisión en algún programa educativo o formativo.

Europass engloba un conjunto de cinco documentos, siendo el Currículum Vitae su principal elemento y pudiendo complementarlo con los restantes documentos Europass, dependiendo del historial de cada individuo:

- Currículum Vitae Europass.
- Pasaporte de Lenguas Europass.
- Documento de movilidad Europass.
- Suplemento Europass al Título / Certificado.
- Suplemento Europass al Título Superior.

Es un **documento informativo e institucional** destinado a fomentar la transparencia y la transferencia de los títulos y certificados profesionales. Sus objetivos son:

- Ampliar la información sobre el Título de Técnico de Formación Profesional o del Certificado de Profesionalidad, en términos de las competencias que desarrolla el titular, la gama de empleos accesible, los organismos de expedición y acreditación, el nivel del título o certificado, las distintas maneras de obtener el título o el certificado, los requisitos de entrada y las posibilidades de acceso al siguiente nivel de formación.
- Facilitar la comprensión a empleadores o instituciones de otro país del significado del título o certificado.

El Suplemento carece de valor para el reconocimiento o validación del título, que se realizará, en su caso, por los procedimientos legislativos establecidos por cada Estado miembro.

Respecto a la **formación profesional**, existe una Recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de abril de 2008, relativa a la creación del Sistema Europeo de Créditos para la Educación y la Formación Profesionales (ECVET).

La Comisión define el **Sistema Europeo de Transferencia de Créditos para la Educación y la Formación Profesional (ECVET) como un marco metodológico para describir las cualificaciones** en términos de unidades de resultados de aprendizaje con puntos de crédito asociados.

El objetivo del ECVET es facilitar la transferencia de créditos de aprendizaje de un sistema de cualificación a otro. Se diferencia del Marco que ECVET forma parte de un conjunto de iniciativas europeas a favor de la movilidad de los estudiantes en la Unión Europea (UE) como EUROPASS, EURES o la Carta Europea de Calidad para la Movilidad.

**La diversidad de los sistemas nacionales que definen los niveles de cualificación no favorece la movilidad transnacional de los estudiantes. Un sistema como este permitiría solucionar tal situación facilitando la movilidad de los estudiantes en toda Europa.**

El ECVET debe conducir a la **compatibilidad de los sistemas y no a su armonización** garantizando una conexión entre las disposiciones existentes a nivel nacional para la acumulación y transferencia de créditos.

El ECVET es un Sistema Europeo de acumulación, capitalización y transferencia de unidades concebido para la educación y la formación profesionales en Europa. Permite certificar y registrar los resultados del aprendizaje de una persona en diferentes contextos (en el extranjero o a través de un itinerario de aprendizaje formal, informal o no formal). Los resultados de aprendizaje pueden transferirse al contexto de origen de la persona en cuestión con vistas a su acumulación y para la obtención de una cualificación.

El ECVET no sustituirá al Sistema Europeo de Transferencia y Acumulación de Créditos (ECTS), pero lo apoyará facilitando la movilidad en el ámbito de la educación y la formación profesional.

**Este sistema de cualificaciones Europeo** servirá entre otras cosas para:

- **Permitir la libre prestación de servicios y el establecimiento a los nacionales de los Estados miembros.**
- **Facilitar la prestación temporal y ocasional de servicios transfronterizos.**
- **Mejorar los regímenes de reconocimiento existentes a efectos de establecimiento permanente en otro Estado miembro.**

Los sistemas de Reconocimiento de las Competencias varían de un país a otro: Existen los siguientes Sistemas:

### **1.- Iniciativa gubernamental**

El Sistema está en manos de las Administraciones Públicas.

Los representantes del tejido económico-empresarial participan en los órganos de representación.

Presente en los siguientes países:

- **Europa:** Alemania, Francia, Inglaterra, Holanda, Dinamarca, España, etc.
- **América Latina:** Chile, México

## 2.- De mercado

Sistema en manos de los sectores económicos (iniciativa privada).

Modelo implantado en:

- ☐ EEUU de América: licencias profesionales.
- ☐ Perú: Servicio Nacional De Adiestramiento En Trabajo Industrial (SENATI)

Algunos ejemplos, en el área de Contabilidad, son:

El **Chartered Institute of Management Accountants** (CIMA) ofrece la certificación en la contabilidad de gestión.

La **Asociación Internacional de Contadores (AIA)**

**AFP es reconocida por el Gobierno del Reino Unido** como una calificación reconocida Consejo (RQB) de los auditores legales bajo la Ley de Sociedades de 2006, y es un organismo designado en toda la Unión Europea en el marco del reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales (MRPQ).

También existen **Certificados Empresariales o de Asociaciones de empresas**, emitidos para fines internos. En este caso, un ejemplo sería la empresa que exige un curso de capacitación a sus empleados en una materia concreta (ejemplo, ventas). Si el certificado lo emite una Asociación Empresarial, puede ser válido para todo el sector económico.

## 3.- Iniciativa de Asociaciones Empresariales y Sindicales

Certificados de Cualificación Profesional de las Ramas Profesionales en Francia.

En Francia coexisten dos modelos: el de iniciativa gubernamental y el de iniciativa de las organizaciones empresariales y sindicales.

### 1) Iniciativa Gubernamental:

#### Métodos de reconocimiento de las Competencias:

##### “Validation des acquis de l’expérience” (VAE)

- Persigue la posibilidad de acreditar o convalidar la competencia profesional adquirida a través de la experiencia laboral por un Diploma o Título Profesional.
- Se sustenta en dos organismos: la Comisión Nacional de la Cualificación Profesional y la Comisión de Evaluación.
- Las comisiones de Evaluación, una vez analizada la documentación del candidato, celebrada entrevista o presenciando una experiencia profesional real o simulada, decide sobre la competencia o no de los candidatos.

##### “Repertorio Nacional de Cualificaciones Profesionales”

- Instrumento que permite la clasificación de los Diplomas y Títulos Profesionales.
- Clasificación por campo de actividad y por nivel.

### 2) Iniciativa de las organizaciones empresariales y sindicales: los “Certificados de Cualificación Profesional” (CQP)

Los CQP son títulos creados en el seno de la rama profesional a través de instancias paritarias (organizaciones patronales y sindicales). Fundamentalmente la CQP certifica las nuevas profesiones que el mercado obliga poner en marcha y no existe otros diplomas. Actualmente unas 20 Ramas Profesionales han creado CQP.

### El marco europeo de las cualificaciones (MEC)

Según el CEDEFOP (European Centre For The Development Of Vocational Training<sup>1</sup>), el Marco Europeo de Cualificaciones (MEC) es un marco común europeo de referencia que relaciona los sistemas de cualificación de los distintos países. **El Marco Europeo de Cualificaciones (MEC) es una red de traducción de las cualificaciones** en toda Europa, destinado a apoyar la movilidad transfronteriza y facilitar el aprendizaje permanente. El MEC fue aprobado por el Parlamento Europeo y el Consejo el 23 de abril 2008. Los países miembros están invitados a relacionar sus sistemas nacionales con el MEC antes de 2010, y antes de 2012 a introducir una referencia a los niveles del MEC en todos los certificados y diplomas instaurado a nivel nacional. El Marco Europeo de cualificaciones nace con un triple objetivo:

- Contribuir a mejorar la correspondencia entre las necesidades del mercado laboral (en cuanto a conocimientos, capacidades y competencias) y la oferta de educación y formación.
- Facilitar la validación del aprendizaje no formal e informal.
- Facilita la transferencia y el uso de cualificaciones entre distintos países y sistemas de educación y formación.

Para ello:

- (a) Pone en relación los niveles de cualificación previstos en el sistema nacional de cualificaciones con los niveles previstos en el Marco Europeo de Cualificaciones.
- (b) Vela por que se aplique una metodología transparente, para facilitar las comparaciones entre ambos.
- (c) Establece mecanismo para orientar a los interesados y facilitarles el acceso a la información.
- (d) Promueve la participación de todos los interesados.

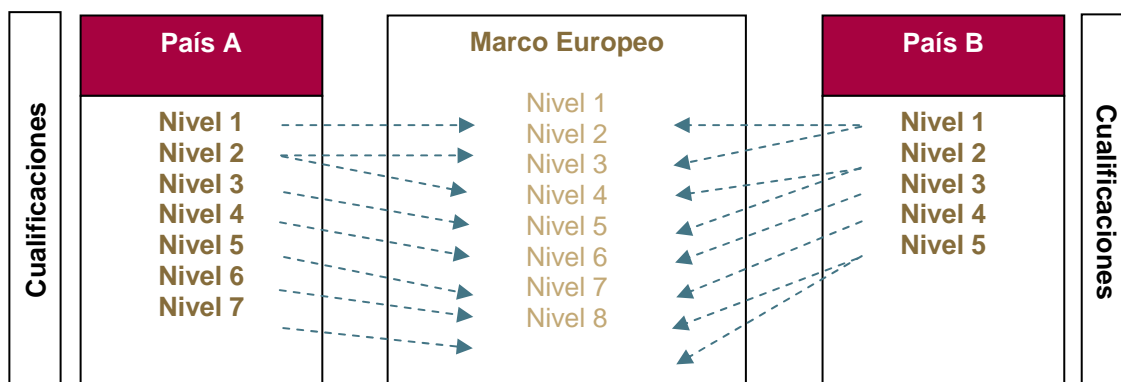
La distinción entre un Marco Nacional de Cualificaciones (MNC) y un Sistema Nacional de Cualificaciones se define, por recomendación del MEC, del siguiente modo:

**Sistema Nacional de Cualificaciones:** *conjunto de las actividades de un Estado miembro relacionadas con el reconocimiento del aprendizaje y otros mecanismos destinados a poner en relación la educación y la formación con el mercado de trabajo y la sociedad civil; estas actividades incluyen la elaboración y la aplicación de disposiciones y procesos institucionales relativos a la garantía de la calidad y a la evaluación y concesión de cualificaciones; un sistema nacional de cualificaciones puede estar compuesto por varios subsistemas e incluir un marco nacional de cualificaciones. En cambio un Marco es un instrumento de clasificación de las cualificaciones en función de un conjunto de criterios correspondientes a determinados niveles de aprendizaje, cuyo objeto consiste en integrar y coordinar los subsistemas nacionales de cualificaciones y en mejorar la transparencia, el acceso, la progresión y la calidad de las cualificaciones en relación con el mercado de trabajo y la sociedad civil.*

El elemento central del Marco Europeo de Cualificaciones (MEC) se compone de **ocho niveles de referencia** que describen *qué conoce, comprende y es capaz de hacer* una persona - **«resultados del aprendizaje»**- independientemente del sistema por el que haya adquirido una cualificación determinada. Por lo tanto, los niveles de referencia del MEC no aplican el enfoque tradicional, en el que se hace hincapié en los componentes del aprendizaje (duración de una experiencia de aprendizaje, tipo de centro, etc.); solo toma en consideración de los resultados del aprendizaje:

<sup>1</sup> Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional.

GRÁFICO 9.4.1. MECANISMO DE RELACIÓN ENTRE LAS CUALIFICACIONES A TRAVÉS DEL MARCO EUROPEO



Fuente: elaboración propia.

En la siguiente tabla se define cada uno de los niveles del Marco Europeo de Cualificaciones:

TABLA 9.4.1. CONTENIDO DE LOS NIVELES

	Conocimientos	Destrezas	Capacidades
Nivel 1	Generales básicos	Básicas necesarias para efectuar tareas simples	Trabajo o estudio bajo supervisión directa en un contexto estructurado
Nivel 2	Prácticos básicos en un campo de trabajo o estudio concreto	Cognitivas y prácticas básicas necesarias para utilizar información útil a fin de efectuar tareas y resolver problemas con reglas simples	Trabajo o estudio bajo supervisión con un cierto grado de autonomía
Nivel 3	Hechos, principios, conceptos generales, en un campo de trabajo o estudio concreto	Cognitivas y prácticas necesarias para efectuar tareas y resolver problemas seleccionando y aplicando métodos, herramientas, materiales e información básica	Asunción de responsabilidades en la realización de tareas en actividades de trabajo o estudio. Adaptación del comportamiento propio a las circunstancias para resolver problemas
Nivel 4	Prácticos y teóricos en contextos amplios de un campo de trabajo o estudio concreto	Cognitivas y prácticas necesarias para encontrar soluciones a problemas específicos en un campo de trabajo o estudio concreto	Ejercicio de autogestión con consignas definidas en contextos de trabajo o estudio. Supervisión del trabajo rutinario de otras personas, asumiendo responsabilidades, evaluación y mejora
Nivel 5	Especializados, prácticos y teóricos, en un campo de trabajo o estudio concreto, siendo consciente de los límites de esos conocimientos	Cognitivas y prácticas necesarias para encontrar soluciones creativas a problemas abstractos	Labores de gestión y supervisión en contextos de actividades de trabajo o estudio, con posibilidad de cambios
Nivel 6	Avanzados en un campo de trabajo o estudio que requiera una comprensión crítica de teorías y principios	Avanzadas que acrediten el dominio y las dotes de innovación necesarias para resolver problemas complejos e imprevisibles en un campo especializado de trabajo o estudio	Gestión de actividades o proyectos técnicos o profesionales complejos, asumiendo responsabilidades
Nivel 7	Altamente especializados, alguno de ellos a la vanguardia de un campo de trabajo o estudio concreto, que sienten las bases de un pensamiento o investigación originales, conciencia crítica de cuestiones de conocimiento en un campo concreto y en el punto de articulación entre diversos campos	Especializadas para resolver problemas en materia de investigación o innovación, desarrollo de nuevos conocimientos y procedimientos	Gestión y transformación de contextos de estudio complejos, imprevisibles y que requieren nuevos planteamientos estratégicos. Asunción de responsabilidades
Nivel 8	En la frontera más avanzada de un campo de trabajo o estudio concreto y en el punto de articulación entre diversos campos	Destrezas y técnicas más avanzadas y especializadas, en particular en materia de síntesis y evaluación, necesarias para resolver problemas críticos en la investigación y/o la innovación	Autoridad, innovación, autonomía, integridad académica y profesional y compromiso continuo respecto al trabajo, incluida la investigación

## Sistemas de cualificaciones en el mundo

Los **sistemas de cualificaciones comprenden todas aquellas actividades de un país que dan lugar al reconocimiento de una formación o un aprendizaje**: diseño y ejecución de políticas nacionales de cualificaciones, procesos de garantía de la calidad, procesos de evaluación y acreditación, reconocimiento de destrezas y el mecanismo que relaciona el ámbito educativo/formativo con el mercado de trabajo. Un sistema de cualificaciones puede ser más o menos integrado y coherente, y puede contener un “marco de cualificaciones”.

Los estudios indican que los países implantan marcos de cualificaciones con el fin de:

- **Ajustar mejor las cualificaciones a los conocimientos, destrezas y competencias** necesarias, y vincular las cualificaciones a las necesidades ocupacionales presentes o futuras.
- Dar **coherencia a los subsistemas de cualificaciones**, ofreciendo una estructura general para todos.
- **Apoyar el aprendizaje a lo largo de la vida** (potenciándola y reconociendo aprendizajes no formales/informales).
- **Facilitar la implicación de agentes y protagonistas políticos**, particularmente dentro de la formación profesional.

## Tipos de Sistemas Nacionales de Cualificaciones

Los sistemas nacionales de cualificaciones se pueden clasificar, según se recoge en el informe “*Sistemas Nacionales de Cualificaciones y Formación Profesional*”, promovido por el Instituto Nacional de las Cualificaciones y editado por el antiguo INEM (Instituto Nacional de Empleo), en función de los sujetos que los han impulsado y desarrollado.

Un **primer grupo contiene aquellos países que desarrollan su sistema desde un impulso gubernamental**, aunque con la presencia de los agentes sociales en los órganos nacionales del sistema. Serían los casos de Reino Unido, Australia o Nueva Zelanda. En estos países se ha creado por ley una Autoridad Nacional de Cualificaciones, encargada de impulsar y gestionar el sistema.

El **segundo bloque de países desarrolla sus sistemas desde el impulso de los sectores económicos y profesionales**, bajo la demanda del mercado laboral. En este apartado estaría el caso de Estados Unidos.

El tercer grupo de países tendría en la **iniciativa de los agentes sociales el principal impulso**. Los países que se encuentran en esta categoría son Alemania, Francia y Canadá.

Por otra parte, dentro de los casos de estudio se incluye el **modelo español, que viene impulsado por el Gobierno pero con una fuerte participación de las Comunidades Autónomas y los Agentes Sociales**.



## El Sistema Nacional de Cualificación en el Reino Unido

En el Sistema de Cualificaciones Británico existen tres rutas de aprendizaje distintas: la académica, la segunda es una ruta mixta, la GNVQ, que combina la enseñanza general con la formación profesional y una tercera de carácter profesional (NVQ) y que corresponde al marco laboral.

La Autoridad de las cualificaciones y el curriculum, **QCA (Qualifications and Curriculum Authority)**<sup>2</sup> es un organismo público, vinculado al Ministerio de Educación, **cuyas funciones son las siguientes:**

- **Impulsar el desarrollo y la revisión de los estándares de competencia**, centrando su actividad en los sectores con mayores necesidades, apoyando el trabajo de los organismos creados a tal efecto.
- **Asegurar la coherencia** de la estructura nacional de cualificaciones.
- **Asegurar la calidad** del conjunto del sistema.

Las entidades que intervienen en el Sistema de las Cualificaciones en el Reino Unido son las siguientes:

- Centros de acreditación y organismos profesionales
- Formadores. Colegios, institutos y universidades
- Organizaciones voluntariado y ONG
- Empresarios y organizaciones sectoriales
- Gobierno y administración pública
- Organismos de orientación y asesoramiento

**El gobierno interviene en el Sistema de Cualificaciones profesionales a través del Ministerio para la Educación y Competencias que lidera el proceso de normalización de la competencia, bien sea aprobando y financiando a los Consejos Sectoriales de Competencias (SSCs) o creando agencias como Desarrollo de las Competencias Sectoriales (SSDA) órgano de apoyo a los empresarios en sus propuestas a los Consejos Sectoriales.**

Los empresarios por su parte intervienen a través de los **Consejos Sectoriales de Competencias que**, con carácter voluntario, **identifican temas importantes relacionados con competencias y productividad de su sector**, bajo la supervisión del Secretario de Estado para la Educación y Competencias y de los Ministerios implicados en el fomento del aprendizaje permanente.

Otras entidades que participan en el Sistema son las siguientes:

- Los **organismos del sector**, encargados de identificar, definir y actualizar el empleo basado en normas de competencia para las profesiones.
  - Identifican y desarrollan los estándares ocupacionales nacionales de su sector.
  - Diseñan y recomiendan la estructura de las calificaciones del sector.
  - Elaboran la estrategia de evaluación junto con los organismos certificadores.
  - Analizan los requerimientos futuros del sector en materia de competencias elaborando escenarios respecto del desarrollo del sector y de la capacitación.
  - Identifican ámbitos de proyección del sector.
  - Estudian y comparan los estándares y estrategias de capacitación nacional con la experiencia internacional (benchmarking).
  - Informan y difunden los estándares del sector.

<sup>2</sup> Autoridad de las Cualificaciones y el Curriculum

- **Organismos certificadores (Awarding Bodies).** Son organizaciones acreditadas por la Autoridad (QCA) para certificar las NVQs. Son también responsables junto con los organismos normalizadores (NTO) del desarrollo de las normas y del diseño de las pautas y los sistemas de evaluación. Se ocupan de la aprobación de los centros evaluadores y, durante el proceso de evaluación, envían verificadores externos para asegurar que el centro evalúa consistentemente y de acuerdo a los criterios al candidato. Son responsables ante la Autoridad del sistema (QCA) de la calidad del proceso de evaluación/ certificación.
- **Los organismos de evaluación,** encargados del diseño y sistemas de aseguramiento de la calidad. Llevan también a cabo la verificación externa para asegurar que los candidatos se están evaluando de igual manera en todos los centros. Pueden ser centros educativos, entidades de capacitación o empleadores.
- **Consejo de Estándares de Capacitación (TSC).** Es responsable del mejoramiento y aseguramiento de la calidad de los proveedores de capacitación de los programas financiados con fondos públicos.
- **Consejos de Empresa y Formación (TECs).** Están presididos por empresarios que trabajan en asociación con otros representantes de la comunidad local, incluidos sindicatos, y tienen como objetivo planificar e implementar la provisión de formación (con fondos públicos) de acuerdo a las necesidades del mercado de trabajo local. Una red de Consejos cubre la totalidad del territorio (79 en Inglaterra y Gales) y son responsables de gestionar la adjudicación de los fondos para la capacitación de los desempleados y los jóvenes.
- **Los proveedores de formación. Centros formativos donde se imparten las cualificaciones.**

### La competencia en el Sistema Inglés

La competencia en el Sistema Inglés se define como la aptitud para transferir **las habilidades y el conocimiento a nuevas situaciones dentro del área ocupacional**. Contiene la organización y la planificación del trabajo, la innovación y el manejo de actividades puntuales; incluye además habilidades de efectividad personal que se requieren en el lugar de trabajo para tratar con los compañeros, administradores y clientes.

**Competencias clave.** Las competencias clave o *Key Skills* son aquellas necesarias como base para el desempeño en cualquier área ocupacional, son obligatorias para todas las calificaciones del sistema académico y el GNVQ. Progresivamente se han ido reformando y hoy comprenden:

- Comunicación.
- Cálculo numérico.
- Tecnologías de la comunicación.
- Trabajo en equipo.
- Autoaprendizaje.
- Solución de problemas.

**Competencias transversales o genéricas.** Competencias que se requieren en diversas áreas ocupacionales o que son transferibles entre distintas actividades de un sector u organización. En el sistema NVQ se advierte una tendencia creciente a identificar competencias transversales que permiten construir puentes entre diferentes áreas ocupacionales.



**Competencias específicas:** aquellas que requieren para el desempeño de una función específica, dentro de un área u ocupación.

El Sistema de basa en el **reconocimiento de créditos cuando se completa una unidad de competencia o cualificación**. Los créditos se organizan en registros de logros. Las personas pueden guardar utilizar o acumular créditos a lo largo de su recorrido formativo.

Cada unidad tendrá un valor de crédito (un crédito equivale a 10 horas) y un nivel entre el de entrada y el nivel 8 (muestra la dificultad). Hay tres tamaños de las cualificaciones en el QCF:

- \* Premios (1 a 12 créditos)
- \* Certificados (13 a 36 créditos)
- \* Diplomas (37 créditos o más)

El Catálogo Nacional de Cualificaciones se estructura en 15 grupos de actividad relacionados con los siguientes sectores económicos.

- Sanidad, Servicios Públicos y Atención personal
- Ciencias y Matemáticas
- Agricultura, Horticultura y Cuidado de Animales
- Ingeniería y Tecnologías de Fabricación
- Construcción, Planificación y Medio Ambiente
- Tecnología de Información y Comunicación
- **Empresa minorista y comercial**
- Ocio, Viajes y Turismo
- Artes, Medios de Comunicación y Publicaciones
- Historia, Filosofía y Teología
- Ciencias Sociales
- Lenguas, Literatura y Cultura
- Educación y Formación
- Preparación para la Vida y el Trabajo
- Ciencias Empresariales, Administración y Derecho

## El sistema de Formación Profesional Francés

El Sistema Francés de Formación y Certificación, tal como existía hasta la década de los setenta, estaba marcado por el papel del Estado, que era el único responsable de la elaboración y adjudicación de diplomas profesionales y por otra parte el diálogo social en materia de formación.

La constatación de que los saberes adquiridos en la formación profesional no eran aplicados por los trabajadores en la vida laboral, la falta de reconocimiento de los diplomas por parte de los empresarios y las dificultades de articulación de la certificación existente que no ofrecía posibilidades de continuidad hacia niveles superiores, provocaron cambios sustanciales en los últimos veinte años.

Se reconsideraron las relaciones de la formación profesional inicial y la continua con las empresas y los sindicatos, involucrándolos en la formulación de programas y certificaciones. Se adoptó un enfoque de competencias en la formación y se desarrolló la modalidad de formación en alternancia. Se introdujeron las unidades certificables, dividiendo los objetivos de aprendizaje en etapas y creando un proceso modular.

Se desarrolló una metodología de identificación de competencias por "*Grupo de Oficios*", en cuyo proceso de definición participan organizaciones empresariales, sindicatos, ministerios y formación profesional, apoyados por las Comisiones Profesionales Consultivas. Estos comités definen los referenciales o perfiles de competencias de acuerdo a las condiciones de desempeño requeridas, reconocidas y aceptadas por las partes involucradas. La metodología se apoya en el concepto de Oficio, correspondiendo o no a un diploma o un tipo de formación (inicial o continua).

Actualmente existen tres tipos de certificaciones: los diplomas impartidos por la Educación Nacional y los Ministerios de Agricultura y Salud, los títulos otorgados por el Ministerio del Empleo y la Solidaridad y las certificaciones de las Ramas Profesionales (Comisión Paritaria de cada rama). Las dos primeras cuentan con un dispositivo de reconocimiento mutuo, y las certificaciones de las ramas profesionales se encuentran en proceso para lograrlo.

Con el objetivo de reconocer las competencias adquiridas por la experiencia profesional se creó en 1992 la Validación de Atributos Profesionales, mediante la cual los trabajadores pueden certificar sus competencias con independencia de la formación adquirida formalmente.

## Estructura del Sistema de Cualificaciones

	<b>Formación inicial y continua del Sistema Educativo</b>	<b>Formación continua (no formal) del Ministerio del Empleo y la Solidaridad</b>	<b>Formación continua de las Ramas Profesionales</b>
Oferta	Forma y certifica el Ministerio de Educación, con las excepciones de Agricultura y Salud, cuyas formaciones y certificaciones corresponden a cada Ministerio	Ofrece cursos y certificación en sectores de construcción, servicios e industria	Ofrece cursos y certificaciones en 26 ramas
Población objetivo:	jóvenes (formación inicial), asalariados y desempleados (formación continua)	jóvenes, asalariados y desempleados (formación continua)	trabajadores en actividad

**Organizaciones clave:**

- **Instancias consultivas (tripartitas)**
- **Comisiones Profesionales Consultivas (CPC)** integradas por:
  - Representante del Ministro de Empleo, Representante del Ministro de Educación Nacional y Representante del Ministro al que concierne la rama de la actividad
  - Representante del CEREQ
  - Representante de la Agencia Nacional Para el Empleo (ANPE)
  - 5 a 9 representantes de los trabajadores (proporcionados por las organizaciones sindicales nacionales representativas de la rama en cuestión)
  - 5 a 9 representantes de los empleadores (proporcionados por las organizaciones empresariales representativas de la rama en cuestión: la mayoría de los empleadores y asalariados deben estar en actividad)
- **Subcomisiones Nacionales (composición paritaria):** 6 representantes de los empleadores y 6 representantes de los trabajadores. Sus funciones son:
  - Estudio del marco socio-profesional del subsector
  - Establecimiento del sistema de formación
  - Análisis de las propuestas acerca de títulos profesionales
  - Su punto de vista se transmite al CPC correspondiente
- **Subcomisiones Departamentales**
- **Jurados de Exámenes de Validación de Competencias**

**Características<sup>3</sup>**

El **sistema de certificación francés** se caracteriza por estar estructurado en dos grandes sistemas de certificación:

- **Sistema vinculado a la formación** en la que son los propios organismos que gestionan la formación la que la certifican: respecto a la formación profesional inicial es el **Ministerio de Educación el encargado de otorgar los títulos**. El CAP (Certificado de Aptitud Profesional) y el BTS (Diploma de Técnico Superior), que pueden obtenerse a partir de la superación de la formación profesional dentro del sistema educativo o bien a partir de las modalidades de formación no formal basadas en el aprendizaje: **contratos de cualificación**, y los **certificados oficiales de formación profesional inicial**.
- El segundo sistema de certificación es aquel que gestiona el **Ministerio de Trabajo: formación continua**. Es también un sistema centrado en la evaluación de conocimientos en relación con la profesión y está clasificado por niveles.

Ambos sistemas tienen como **referente las actividades económicas y el empleo** y se elaboran por concertación **de los agentes sociales**. Existe también un Sistema de Acreditación de las Competencias.

<sup>3</sup> Elaborado a partir del documento: LA CERTIFICACIÓN PROFESIONAL: ALGUNAS REFLEXIONES Y CUESTIONES A DEBATE. Carmen Ruiz Bueno. Universitat Autònoma de Barcelona

En este sistema francés se encuentran otras formas de certificación como son:

- Los **certificados de cualificación profesional (CQP)**, relacionados con la realidad laboral y con las competencias adquiridas en el lugar de trabajo. Estos certificados, diseñados por los diferentes sectores profesionales, son muy heterogéneos y se caracterizan por un sistema muy flexible, y cuya validez se limita a la rama profesional para la que son creados.

En Francia, los Certificados Profesionales pueden obtenerse mediante **la formación profesional inicial y mediante la formación continua**. En este ámbito, los agentes sociales toman parte de la definición del contenido, el reconocimiento de los certificados y de la acreditación de su calidad.

La certificación en Francia, hace referencia a diferentes situaciones en las que la participación de los agentes sociales no es homogénea:

- Los **diplomas nacionales** son certificados por el Ministerio de Educación, aunque su creación, modificación y eliminación depende de las comisiones profesionales consultivas en las que toman parte los agentes sociales. En este ámbito existe un mecanismo de reconocimiento del aprendizaje no formal, para certificar la experiencia laboral, mediante la Validación de las Capacidades Profesionales (VAP).
- Por otro lado existen los **títulos homologados** dirigidos desde el Ministerio de Empleo.
- En tercer lugar hay **certificados sectoriales** como el certificado de cualificación profesional (CQP) que puede estar recogido en los convenios colectivos por razones salariales o de estatus.
- Por último están los **certificados de competencias profesionales (CCP)** o **el Certificado de Competencias en la Empresa (CEE)** que certifican lo que alguien puede hacer en una situación social o laboral determinada.

Para ello, la ley ha creado una **Comisión Nacional de Certificación Profesional (CNCP)**, encargada de establecer y actualizar el Repertorio Nacional De Certificaciones Profesionales (RNCP) del conjunto de los ministerios certificadores. *El RNCP tiene a disposición de personas y empresas una información actualizada de las certificaciones y las clasifica por nivel y materia, así como de los certificados de cualificación profesional (CQP) emitidos (unos 20 CQP inscritos en un repertorio, frente a unos 300 CQP convalidados por las ramas profesionales).*

**La nomenclatura utilizada para clasificar los títulos registrados por el campo directorio nacional es la clasificación de especialidades formativas, creado por el Consejo Nacional de Información Estadística y entrada en vigor el 1 de septiembre de 1994.**

*Esta nomenclatura tiene 4 áreas principales:*

- Áreas de la disciplina (código 100)
- Áreas técnicas y profesionales de la producción (código 200)
- Campos técnicos y profesionales de los servicios (código 300)
- Áreas de desarrollo personal (código 400)

## El Sistema de Formación Profesional Alemán

### Estructura

El Instituto Federal de Formación Profesional de Alemania (BIBB) fue Fundado en 1970 a partir de la Ley de Formación Profesional. Actualmente su existencia descansa en la Ley de Fomento de la Formación Profesional de 1981. El BIBB es una agencia directamente responsable ante el Gobierno Federal y supervisada por el Ministerio Federal de Educación e Investigación.

Las instituciones que participan en la formación profesional son: empresarios, sindicatos, Gobiernos regionales y Gobierno federal.

Los objetivos del Instituto Federal de Formación Profesional de Alemania son, entre otros: mantener actualizado el conjunto de profesiones que son objeto de la formación dual; definir, a partir de un análisis, las cualificaciones profesionales; preparar los Reglamentos de Formación; contenidos y metodología de la formación; mantener la información y base de datos sobre la formación profesional; asesorar al Gobierno Federal en materia de formación profesional; actividades de planificación y desarrollo de centros interempresariales; analizar ocupaciones en nuevas empresas; realizar experiencias piloto para desarrollar y verificar las nuevas carreras formativas.

El **modelo de certificación alemán** se caracteriza por la implicación de las empresas en los **procesos de formación profesional y certificación de dicha formación**. De hecho, la formación en alternancia propuesto en el modelo alemán, está financiada en buena parte por la propia empresa. Este sistema de certificación no sólo está regulado por las empresas, sino que se negocia con las organizaciones sindicales.

En el caso alemán, **los títulos tienen un amplio** reconocimiento en el momento de la contratación, incrementando las posibilidades de contratación y permitiendo la posibilidad de desarrollar un progreso en la carrera profesional.

*En Alemania las cualificaciones que proporciona la formación profesional se sitúan en los niveles 3 y 4 del Sistema de Clasificación Internacional Educativo (ISCED). En el nivel 3 de dicho sistema, se encuentran las cualificaciones profesionales del Sistema Dual, mientras las relativas al nivel 4 son adquiridas por personas que ya tienen las de nivel 3 y que además poseen una experiencia laboral entre dos y tres años en la empresa.*

El conjunto de profesiones del Sistema Dual se estructura en los siguientes sectores:

1. Sector comercial, administración
2. Medios, diseño y fotografía
3. Técnicas de información y comunicación, informática
4. Electrónica, electrotécnica
5. Técnicas del metal
6. Técnicas sanitarias
7. Profesiones de asistentes / laboratorios en el ramo de las ciencias naturales y de la medicina
8. Madera
9. Dibujo técnico, dibujo de construcción
10. Joyería, bisutería y trabajo con piedras y otros materiales
11. Hostelería y gastronomía
12. Bibliotecas, archivos, documentación
13. Agricultura, jardinería
14. Tráfico aéreo, tráfico terrestre
15. Construcción
16. Productos alimenticios
17. Textil, piel, otros materiales
18. Otras profesiones

A la hora de adquirir las cualificaciones se establecen diferentes rutas de formación profesional:

- **Escuelas de formación profesional** (Berufsfachschule). Son centros donde se imparten cursos variados según especialidades profesionales proporcionando una formación teórica y práctica, en general a tiempo completo
- **Escuelas profesionales especializadas** (Berufsaufbauschule). Su objetivo es la extensión y consolidación de la educación general y de la formación profesional
- **Escuelas técnicas secundarias** (Fachoberschule), imparten dos cursos, el primero es práctico y el segundo es un curso de enseñanza general. Todos los jóvenes que quieran prepararse para la obtención de un reconocimiento profesional como “trabajador competente”, tienen que acceder al Sistema Dual 3 mediante un contrato de formación con una empresa y seguir un programa que, como regla general, tiene una duración de tres años y medio
- **Aprendizaje a lo largo de la vida.** El aprendizaje permanente a lo largo de la vida fue introducido en Alemania a raíz de los debates producidos en los países de la Unión Europea en el año 1996. A este respecto se diseñaron las llamadas “cualificaciones adicionales” como instrumento clave para crear el vínculo entre la formación inicial y la formación continua. Se trata de un tipo de cualificaciones que van más allá de los contenidos establecidos en los reglamentos de las profesiones del sistema dual. Este concepto relaciona el aprendizaje permanente en entornos formales y no formales con las cualificaciones nacionales de la formación inicial

## 9.2. El proceso de Bolonia

El Proceso de Bolonia se remonta a mayo de 1998, fecha en la cual los ministros de educación superior de Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido suscribieron en París la Declaración de la Sorbona, en la que instaron al desarrollo de un Espacio Europeo de la Educación Superior (EEES). Un año más tarde, 29 países europeos celebraron una conferencia en Bolonia que sentó las bases para la construcción del EEES.

Inicialmente, la Declaración de Bolonia se propone los siguientes objetivos:

- Construir un **sistema legible y comparable** de titulaciones.
- Basar el **sistema en dos ciclos principales** (grado y posgrado<sup>4</sup>).
- Establecer un **Sistema Internacional de Créditos**.
- Promover la **movilidad de estudiantes, profesores e investigadores y personal de administración y servicios**.
- Promover la **cooperación europea** para garantizar la calidad de la educación superior.

Se trataba, en última instancia, de **promover una dimensión europea de la educación superior**. No tiene como objetivo homogeneizar los sistemas de Educación Superior sino aumentar su compatibilidad y comparabilidad, respetando su diversidad.

Los principales hitos en el proceso son los siguientes:

En mayo de 2001, los ministros de educación superior de 33 países, se reunieron en Praga para llevar a cabo el seguimiento de la convergencia europea en materia de educación universitaria y con el objeto de sentar las directrices y las prioridades de los años por venir. En el Comunicado de Praga, los ministros reafirmaron su compromiso con los objetivos definidos en Bolonia; e hicieron especial énfasis en elementos de verdadera importancia en la construcción del EEES: **el aprendizaje continuo** a lo largo de toda la vida, **la participación de los estudiantes**, así como la importancia de reafirmar la competitividad del EEES.

En Berlín, en 2003, se definieron tres prioridades:

- Asegurar la calidad, a través del desarrollo de criterios y metodologías de evaluación de calidad compartidas.
- Desarrollar la estructura de los grados y un marco de calificaciones internacional para el EEES (el sistema ECTS).
- Establecer el reconocimiento de los grados y los períodos de estudio.

Del mismo modo se consideró la **importancia de la investigación** en el proceso y la necesidad de **implicar el tercer ciclo en el proceso de convergencia**, y de establecer vínculos y sinergias entre el EEES y el Espacio Europeo de Investigación.

En 2005, en el Comunicado de Bergen se resaltaron los principales desafíos futuros: la **mayor vinculación entre educación superior e investigación** (doctorado como elemento fundamental de conexión entre los espacios de educación superior e investigación), el desarrollo de la **dimensión social de la educación superior** mejorando las condiciones de igualdad de acceso y la acogida y atención a los estudiantes y los recursos financieros y, finalmente, la **dimensión internacional de la educación europea** (movilidad de los estudiantes y de todo el personal universitario).

Paralelamente a las reuniones de los ministros, la Comisión Europea se implicó en el proceso de convergencia de la educación superior europea. Entre otras acciones, la Comisión, a través del programa Sócrates, financia la creación de grupos nacionales conocidos como Promotores de Bolonia, cuyo objetivo es colaborar con las instituciones de educación superior para la difusión de la información relacionada con el proceso de convergencia europea.

<sup>4</sup> Actualmente la estructura está fijada en tres ciclos: grado, máster y doctorado



En España se han aprobado los Reales Decretos en los que se establece la estructura de las **enseñanzas universitarias y se regulan los estudios universitarios oficiales de grado y posgrado**; se establece el **Sistema Europeo de Transferencia de Créditos** y el Sistema de Calificaciones en las Titulaciones de carácter oficial, así como el procedimiento para la expedición por las universidades del Suplemento Europeo al Título.

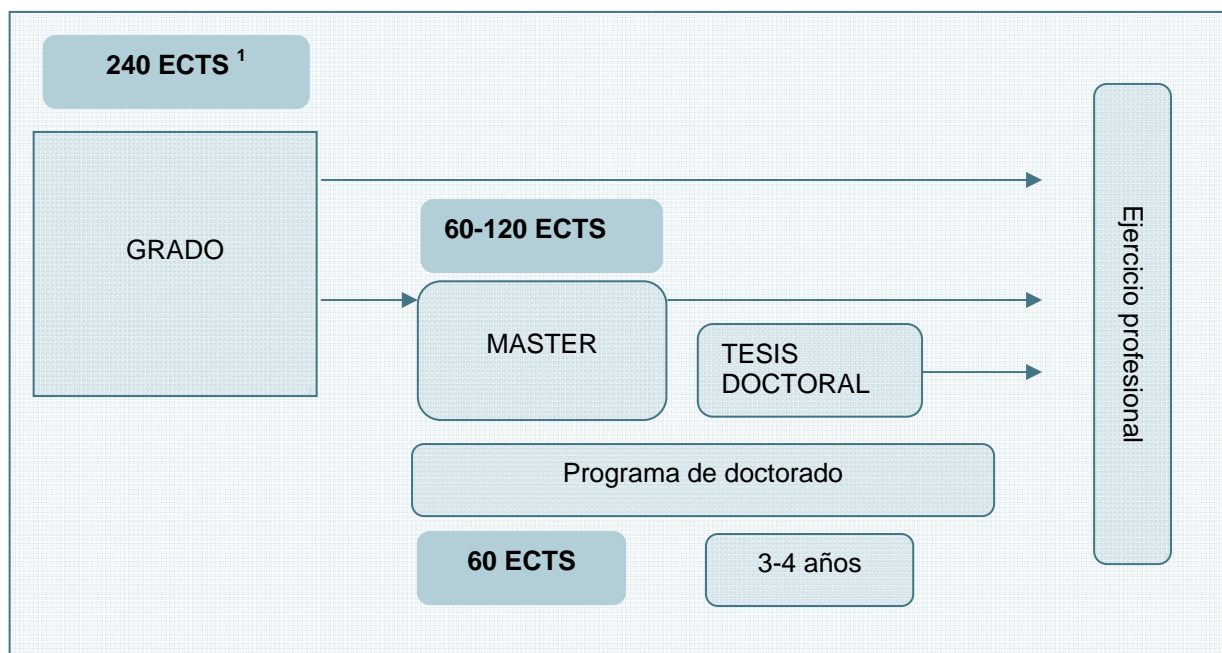
El **REAL DECRETO 55/2005, de 21 de enero**, establece la estructura de las enseñanzas universitarias y se regulan los **estudios universitarios oficiales de Grado**, de acuerdo con las *líneas generales emanadas del Espacio Europeo de Educación Superior* y de conformidad con lo previsto en el artículo 88.2 de la Ley Orgánica 6/2001 de 21 de diciembre, de Universidades.

Mientras que el **REAL DECRETO 56/2005, de 21 de enero**, regula los **estudios universitarios oficiales de Posgrado**; comprensivo del segundo y tercer ciclos del sistema español de educación universitaria, en consonancia con las líneas generales emanadas del Espacio Europeo de Educación Superior y de conformidad con lo previsto en el artículo 88.2 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades.

A través del REAL DECRETO 1393/2007 del 29 de octubre, se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales. Este decreto concreta la estructura formativa de acuerdo con las líneas generales emanadas del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Las disposiciones contenidas en este real decreto serán de aplicación a las enseñanzas universitarias oficiales de Grado, Máster y Doctorado impartidas por las Universidades españolas en todo el territorio nacional.

Los planes de estudio de las enseñanzas universitarias oficiales de Grado en España tienen 240 créditos según dispone el REAL DECRETO 1393/2007 por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, excepto aquellos títulos sometidos a directivas de la Unión Europea como es el caso de Medicina o Arquitectura que tienen más créditos.

**Gráfico 9.2.1 Estructura formativa universitaria en España**



Fuente: Ministerio de Educación

1: European Credits Transfer System



Se establece el Sistema Europeo de Transferencia de Créditos, **ECTS (European Credits Transfer System)**, tal y como se definen en el **REAL DECRETO 1125/2003, de 5 de septiembre**, es una unidad de medida que refleja los resultados del aprendizaje y volumen de trabajo realizado por el estudiante para alcanzar los objetivos establecidos en el plan de estudios, poniendo en valor la motivación y el esfuerzo del estudiante para aprender. La nueva organización de las enseñanzas incrementará la empleabilidad de los titulados al tiempo que cumple con el objetivo de garantizar su compatibilidad con las normas reguladoras de la carrera profesional de los titulados.

El ECTS, nace y se desarrolla con los programas de movilidad de estudiantes para dar una respuesta a la necesidad de encontrar un sistema de equivalencias y de reconocimiento de los estudios cursados en otros países. La generalización de esta unidad de medida académica para todos los estudiantes es un objetivo fundamental para la creación del espacio europeo de educación superior, de forma que el trabajo desarrollado por un estudiante en cualquiera de las universidades de los estados miembros sea fácilmente reconocible en cuanto a nivel, calidad y relevancia.

El **crédito europeo** debe quedar definido como la unidad de valoración de la actividad académica en la que se integran las enseñanzas teóricas y prácticas, así como otras actividades académicas dirigidas y el volumen de trabajo que el estudiante debe realizar para alcanzar los objetivos educativos.

En el sistema anterior, el crédito representa el número de horas de clase que un profesor imparte. En concreto, un crédito actual corresponde a 10 horas lectivas (o 10 horas “de clase”). El crédito europeo, sin embargo, mide el volumen o carga total del trabajo de aprendizaje del estudiante para alcanzar los objetivos previstos en el Plan de Estudios, y se corresponde con una carga de trabajo del estudiante de 25 a 30 horas.

**La Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible**, introduce aspectos encaminados a fomentar la **movilidad entre la Formación Profesional y la Universidad**, y a facilitar la **transferencia de la Investigación**.

Así establece que el Sistema Universitario atenderá, entre otros, a los siguientes objetivos:<sup>5</sup>

- *Facilitar, a través de la formación, la adquisición de las cualificaciones demandadas por el sistema productivo y el sector público y la adaptabilidad ante los cambios económicos y sociales y, en general, la capacidad para afrontar los desafíos a largo plazo.*
- *Promover la calidad, la competitividad e internacionalización de las universidades mediante la especialización formativa investigadora, la modernización de sus infraestructuras y la mejora en la eficiencia en su gestión, con un compromiso reforzado con el Espacio Europeo de Educación Superior y el Espacio Europeo de Investigación.*
- *Impulsar la productividad científica, la transferencia de conocimiento, el desarrollo tecnológico y la innovación, en todas las ramas del saber.*
- *Fomentar la captación de talento, la movilidad internacional y la colaboración con universidades y centros de investigación de referencia mundial.*
- *Impulsar medidas de atracción de capital privado nacional e internacional para contribuir a la financiación de los objetivos de la universidad, especialmente a la investigación, transferencia del conocimiento y a la creación de empresas innovadoras de base tecnológica.*

<sup>5</sup> No se recogen todos los objetivos establecidos en la Ley de Economía Sostenible, sino solo aquellos relacionados con la Investigación.

Así mismo se señala que la formación universitaria deberá atender a los **principios** siguientes:

- La incorporación en sus planes de estudio de **habilidades y destrezas orientadas a la innovación**, el fomento de la creatividad, el emprendimiento y espíritu empresarial.
- La **propuesta de nuevos títulos y ofertas educativas** que preparen a los estudiantes para las **nuevas cualificaciones** que demandan los nuevos empleos, así como modernizar y adaptar sus enseñanzas a la producción de productos, servicios, planteamientos y métodos innovadores en la economía y la sociedad en sentido más amplio.
- La **promoción de la adaptabilidad ante los cambios económicos y sociales dando oportunidades** completas de formación continua y de extensión universitaria. Se pretende incrementar la movilidad en el aprendizaje en España y en Europa, la **incorporación efectiva** de los titulados universitarios, incluidos los docentes, en el **mercado laboral**. **Para ello se señala la necesidad de reforzar** las conexiones entre **universidad y empresa**, con especial atención a la **iniciativa empresarial y el autoempleo**.

Un aspecto novedoso que introduce la Ley de Economía Sostenible, son las **agregaciones estratégicas en campus universitarios**.

En este sentido se recoge que las universidades promoverán acuerdos de agregación estratégica con entidades públicas y privadas orientados a la formación, la investigación y la innovación. Y añade que estas colaboraciones fomentarán el **desarrollo económico sostenible local o territorial**, a través de la consolidación de **ecosistemas de conocimiento** que faciliten el intercambio de conocimiento y la **innovación abierta guiada por la empresa y basada en la mejor investigación universitaria**.

También se señala que *se considerarán estratégicas las agregaciones que tengan como objetivo potenciar los sectores (industriales o de servicios) en los que haya la posibilidad de penetración en el mercado global con aportación de valor añadido*.

Finalmente se relacionan los instrumentos a través de los que se podrá articular la colaboración entre universidad y sector productivo:

- a) La **constitución de empresas innovadoras de base tecnológica**.

Las Empresas Innovadoras de Base Tecnológica, EIBT, son aquellas que utilizan el conocimiento científico y técnico de manera sistemática y continua para el desarrollo de sus productos o procesos innovadores.

- b) La generación de **polos de innovación**, mediante la concurrencia en un mismo espacio físico de centros universitarios y de empresas.

La siguiente tabla recoge las titulaciones universitarias relacionadas con la actividad del comercio exterior.

**Tabla 9.2.1. Modalidades de formación superior en el sector del comercio exterior**

Modalidades de formación	
Ciclo corto	Diplomado en Ciencias Empresariales
Ciclo largo	Licenciado en Administración y Dirección de Empresas
	Licenciado en Economía
	Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas
Sólo segundo ciclo	Licenciado en Ciencias Actariales y Financieras
	Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado
Grado	Graduado o Graduada en Administración de Empresas
	Graduado o Graduada en Administración y Dirección de Empresas
	Graduado o Graduada en Ciencias del Transporte y la Logística
	Graduado o Graduada en Ciencias Económicas
	Graduado o Graduada en Ciencias Empresariales
	Graduado o Graduada en Comercio
	Graduado o Graduada en Comercio Internacional
	Graduado o Graduada en Comercio y Marketing
	Graduado o Graduada en Comunicación
	Graduado o Graduada en Comunicación Publicitaria
	Graduado o Graduada en Comunicación y Relaciones Públicas
	Graduado o Graduada en Consultoría y Gestión de la Información
	Graduado o Graduada en Desarrollo, Gestión Comercial y Estrategias de Mercado
	Graduado o Graduada en Dirección Comercial y Marketing
	Graduado o Graduada en Dirección de Empresas
	Graduado o Graduada en Dirección de Empresas - BBA
	Graduado o Graduada en Dirección de Empresas Tecnológicas
	Graduado o Graduada en Dirección Internacional de Empresas de Turismo y Ocio
	Graduado o Graduada en Dirección y Administración de Empresas
	Graduado o Graduada en Dirección y Creación de Empresas
	Graduado o Graduada en Economía
	Graduado o Graduada en Economía Financiera y Actuarial
	Graduado o Graduada en Economía y Finanzas
	Graduado o Graduada en Economía y Negocios Internacionales
	Graduado o Graduada en Estudios Internacionales de Economía y Empresa / International Business Economics
	Graduado o Graduada en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas
	Graduado o Graduada en Gestión y Marketing Empresarial
	Graduado o Graduada en Marketing
	Graduado o Graduada en Marketing e Investigación de Mercados
	Graduado o Graduada en Marketing y Dirección Comercial
	Graduado o Graduada en Marketing y Gestión Comercial
	Graduado o Graduada en Negocios Internacionales
	Graduado o Graduada en Negocios y Marketing Internacionales
	Graduado o Graduada en Protocolo y Organización de Eventos

Modalidades de formación	
	Graduado o Graduada en Publicidad y Relaciones Públicas
Posgrado Doctorado	Programa Oficial de Doctorado en Administración y Dirección de Empresas
	Programa Oficial de Doctorado en Dirección de Empresas y Sociología
	Programa Oficial de Doctorado en Economía
	Programa Oficial de Doctorado en Economía y Gestión de las Organizaciones
Posgrado Master	Máster Universitario en Abogacía Internacional y Derecho de los Negocios Internacionales
	Máster Universitario en Administración Integrada de Empresas: Responsabilidad Social Corporativa, Calidad y Medio Ambiente
	Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas
	Máster Universitario en Administración, Dirección y Organización de Empresas
	Máster Universitario en Asesoramiento Jurídico Empresarial
	Máster Universitario en Asuntos Internacionales: Economía, Política y Derecho
	Máster Universitario en Ciencias Actuariales y Financieras
	Máster Universitario en Ciencias de la Empresa
	Máster Universitario en Comercialización e Internalización de Productos y Servicios
	Máster Universitario en Comercio Exterior
	Máster Universitario en Comercio Exterior e Internacionalización de Empresas
	Máster Universitario en Comercio Internacional
	Máster Universitario en Comercio y Relaciones Económicas Internacionales
	Máster Universitario en Comunicación Institucional y Empresarial
	Máster Universitario en Creación y Dirección de Empresas
	Máster Universitario en Creación, Dirección e Innovación en la Empresa
	Máster Universitario en Derecho de la Empresa
	Máster Universitario en Derecho de la Empresa y de los Negocios
	Máster Universitario en Derecho de la Empresa y la Contratación
	Máster Universitario en Derecho de los Negocios y Litigación Internacional
	Máster Universitario en Derecho del Comercio Transnacional y Finanzas / Transnational Trade Law and Finances
	Máster Universitario en Derecho Internacional de los Negocios
	Máster Universitario en Dirección de Empresas
	Máster Universitario en Dirección de Empresas de Deporte
	Máster Universitario en Dirección de Empresas de Turismo
	Máster Universitario en Dirección de Empresas del Entretenimiento MBA
	Máster Universitario en Dirección de Empresas Industriales
	Máster Universitario en Dirección de Empresas y Sistemas de Producción
	Máster Universitario en Dirección de la Empresa Familiar
	Máster Universitario en Dirección de Marketing
	Máster Universitario en Dirección de Marketing (Empresas Turísticas)
	Máster Universitario en Dirección de Marketing y Ventas
	Máster Universitario en Dirección de Negocios Internacionales
	Máster Universitario en Dirección Empresarial desde la Innovación y la Internacionalización
	Máster Universitario en Dirección Estratégica de Empresas Familiares
	Máster Universitario en Dirección Estratégica de la Empresa
	Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas MBA
	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas - MBA
	Máster Universitario en Dirección y Gestión de Cooperativas y Empresas de Economía Social

Modalidades de formación	
	Máster Universitario en Dirección y Gestión de Empresas Hoteleras
Posgrado	Máster Universitario en Economía
Master	Máster Universitario en Economía de la Empresa, Integración Económica Europea y Dirección de Empresas
	Máster Universitario en Economía Internacional
	Máster Universitario en Economía Internacional y Desarrollo
	Máster Universitario en Economía y Finanzas
	Máster Universitario en Economía y Organización de Empresas
	Máster Universitario en Ejecutivo en Dirección de Empresas / Executive Master in Business Administration (EMBA)
	Máster Universitario en Ejecutivo en Dirección de Empresas de Moda / Executive Master in Fashion Business Administration
	Máster Universitario en Ejecutivo Global en Dirección de Empresas / Global Executive Master in Business Administration (GEMBA)
	Máster Universitario en Empresa y Tecnologías de la Información
	Máster Universitario en Empresas y Mercados Turísticos
	Máster Universitario en Estrategia de Empresa
	Máster Universitario en Estrategia y Marketing de Empresa
	Máster Universitario en Estudios Avanzados en Dirección de Empresas
	Máster Universitario en Estudios de Empresa
	Máster Universitario en Finanzas de Empresa
	Máster Universitario en Fiscalidad Internacional y Comunitaria
	Máster Universitario en Gestión
	Máster Universitario en Gestión Comercial
	Máster Universitario en Gestión de Empresas Cooperativas
	Máster Universitario en Gestión de Empresas de Comunicación
	Máster Universitario en Gestión de Empresas Europeas e Internacionales / European and International Business Management
	Máster Universitario en Gestión de Empresas Industriales
	Máster Universitario en Gestión de Empresas Marítimo-Portuarias y Derecho Marítimo
	Máster Universitario en Gestión de Empresas, Productos y Servicios
	Máster Universitario en Gestión de la Comunicación Audiovisual, Empresaria e Institucional
	Máster Universitario en Gestión de las Organizaciones
	Máster Universitario en Gestión de Negocios Internacionales
	Máster Universitario en Gestión de Seguros: Análisis y Cobertura de Riesgos Empresariales
	Master Universitario en Gestión del Turismo de Congresos, Convenciones y Empresas OPC
	Máster Universitario en Gestión e Investigación de la Comunicación Empresarial
	Máster Universitario en Gestión Estratégica de Empresas Turísticas
	Máster Universitario en Gestión Estratégica y Negocios Internacionales
	Máster Universitario en Gestión Internacional
	Máster Universitario en Gestión Internacional de la Empresa
	Máster Universitario en Gestión Internacional de la Empresa e Idiomas
	Máster Universitario en Gestión Medioambiental de la Empresa
	Máster Universitario en Gestión y Dirección de Empresas e Instituciones Turísticas
	Máster Universitario en Gestión, Organización y Economía de la Empresa / Management, Organization and Business Economics
	Máster Universitario en Innovación Empresarial y Gestión de la Tecnología / Business Innovation and Technology Management
	Máster Universitario en Internacionalización Económica: Integración y Comercio Internacional
	Máster Universitario en Investigación de Mercados

Modalidades de formación	
	Máster Universitario en Investigación en Creación y Gestión de Empresas / Research on Entrepreneurship and Business Management
Posgrado Master	Máster Universitario en Investigación en Economía y Empresa
	Máster Universitario en Investigación en Economía, Gestión y Comercio Internacional
	Máster Universitario en Investigación en Empresas, Finanzas y Seguros
	Máster Universitario en Márketing
	Máster Universitario en Marketing e Investigación de Mercados
	Máster Universitario en Marketing y Comportamiento del Consumidor
	Máster Universitario en Marketing y Comunicación
	Máster Universitario en Marketing y Comunicación Corporativa
	Máster Universitario en Metodología de Investigación en Ciencias Empresariales / Research Methodology in Management Science
	Máster Universitario en Métodos de Investigación en Ciencias Económicas y Empresariales
	Máster Universitario en Negocios Internacionales
	Máster Universitario en Operaciones y Logística
	Máster Universitario en Organización de Congresos, Eventos y Ferias
	Máster Universitario en Organización de Empresas
	Máster Universitario en Planificación y Gestión de Procesos Empresariales
	Máster Universitario en Protocolo y Consultoría de Imagen
	Máster Universitario en Publicidad
	Máster Universitario en Publicidad y Relaciones Públicas
	Máster Universitario en Turismo: Dirección de Empresas Turísticas
	Máster Universitario en Viticultura, Enología y Gestión de la Empresa Vitivinícola
	Máster Universitario Europeo en Dirección de Empresas

Fuente: Ministerio de Educación

## 10. CATÁLOGO NACIONAL DE CUALIFICACIÓN PROFESIONALES (CNCP)

### [Índice](#)

En el capítulo 10 de este estudio, se analiza el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales haciendo especial hincapié en las familias formativas de comercio y marketing y transporte y mantenimiento de vehículos, así como las cualificaciones profesionales asociadas a la actividad productiva del comercio exterior.

10.1. Estructura del CNCP: Familias formativas, niveles profesionales, cualificaciones profesionales y unidades de competencia

10.2. Cualificaciones Profesionales del sector

### 10.1. Estructura del CNCP: Familias formativas, niveles profesionales, cualificaciones profesionales y unidades de competencia

El Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales<sup>6</sup> (CNCP) es el instrumento del Sistema Nacional de las Cualificaciones y Formación Profesional que ordena las cualificaciones profesionales en función de las competencias apropiadas para el ejercicio profesional. Mediante el CNCP se desarrollarán las siguientes funciones:

- Identificar, definir y ordenar las cualificaciones profesionales, y establecer sus correspondientes contenidos formativos.
- Evaluar, reconocer y acreditar las competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia profesional o de vías no formales de formación.
- Facilitar la información, orientación profesional y los procesos de evaluación y mejora de la calidad del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional, para establecer ofertas formativas adaptadas a colectivos con necesidades específicas.

El CNCP está constituido por las cualificaciones profesionales más significativas, ordenadas por familias profesionales y por cinco niveles de cualificación.

Estructura del CNCP: Familias Profesionales y Niveles de Cualificación.

Se han definido 26 Familias Profesionales -atendiendo a criterios de afinidad de la competencia profesional de las ocupaciones y puestos de trabajo detectados- y cinco niveles de cualificación, de acuerdo al grado de conocimiento, iniciativa, autonomía y responsabilidad precisa para realizar dicha actividad laboral.

Cada Familia Profesional representa un conjunto de actividades económico-productivas que presentan una cierta afinidad tecnológica y funcional para la determinación de las cualificaciones.

Esta vinculación entre los sectores económico-productivos y las cualificaciones, resulta básica para la coordinación y gestión de la formación profesional, ya que ésta es concebida como un **instrumento que debe permitir dotar de los recursos humanos adecuados a las necesidades de los sistemas de producción de bienes y servicios.**

Por ello, tiene una clara vinculación tanto con las tecnologías que se aplican en los procesos de producción, como en las funciones que realizan las personas cualificadas en las organizaciones productivas (empresas, administración, cooperativas, etc.)

Hasta el momento, el Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional ha definido detalladamente 552 Cualificaciones Profesionales, aprobadas por Consejo de Ministros y publicadas en el Boletín Oficial del Estado, que se estructuran también en relación a las 26 Familias Profesionales indicadas. Se define como Cualificación Profesional el conjunto de **competencias profesionales con significación para el empleo que pueden ser adquiridas mediante formación modular u otros tipos de formación, así como a través de la experiencia laboral.**

<sup>6</sup> Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales: en adelante CNCP.



Las Cualificaciones Profesionales presentan 5 niveles basados en criterios de conocimientos, iniciativa, autonomía, y complejidad de la actividad a desarrollar:

- **El nivel 1:** competencia en un conjunto reducido de actividades simples, dentro de procesos normalizados. Conocimientos y capacidades limitados
- **El nivel 2:** competencia en actividades determinadas que pueden ejecutarse con autonomía. Capacidad de utilizar instrumentos y técnicas propias. Conocimientos de fundamentos técnicos y científicos de la actividad del proceso
- **El nivel 3:** competencia en actividades que requieren dominio de técnicas y se ejecutan con autonomía. Responsabilidad de supervisión de trabajo técnico y especializado. Comprensión de los fundamentos técnicos y científicos de las actividades y del proceso
- **El nivel 4:** competencia en un amplio conjunto de actividades complejas. Diversidad de contextos con variables técnicas científicas, económicas u organizativas. Responsabilidad de supervisión de trabajo y asignación de recursos. Capacidad de innovación para planificar acciones, desarrollar proyectos, procesos, productos o servicios
- **El nivel 5:** competencia en un amplio conjunto de actividades muy complejas ejecutadas con gran autonomía. Diversidad de contextos que resultan, a menudo, impredecibles. Planificación de acciones y diseño de productos, procesos o servicios. Responsabilidad en dirección y gestión

A continuación se presentan las 26 Familias Profesionales del CNCP:

**Tabla 10.1.1. Familias profesionales de la CNCP.**

FAMILIAS DE LA CNCP	
Actividades Físicas y Deportivas	
Administración y Gestión	
Agraria	
Artes Gráficas	
Comercio y Marketing	
Edificación y Obra Civil	
Electricidad y Electrónica	
Energía y Agua	
Fabricación Mecánica	
Hostelería y Turismo	
Imagen Personal	
Imagen y Sonido	
Industrias Alimentarias	
Industrias Extractivas	
Informática y Comunicaciones	
Instalación y mantenimiento	
Madera, Mueble y Corcho	
Marítimo - Pesquera	
Química	
Sanidad	
Seguridad y Medio Ambiente	
Servicios Socioculturales y a la Comunidad	
Textil, Confección y Piel	
Transporte y Mantenimiento de Vehículos	
Artes y artesanías	
Vidrio y Cerámica	

Nota: en verde las cualificaciones profesionales de interés para el estudio.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Cualificaciones Profesionales.

**La competencia profesional** es “el conjunto de conocimientos y capacidades que permiten el ejercicio de la actividad profesional conforme a las exigencias de la producción y del empleo” (Ley 5/2002 de las Cualificaciones y de la Formación Profesional).

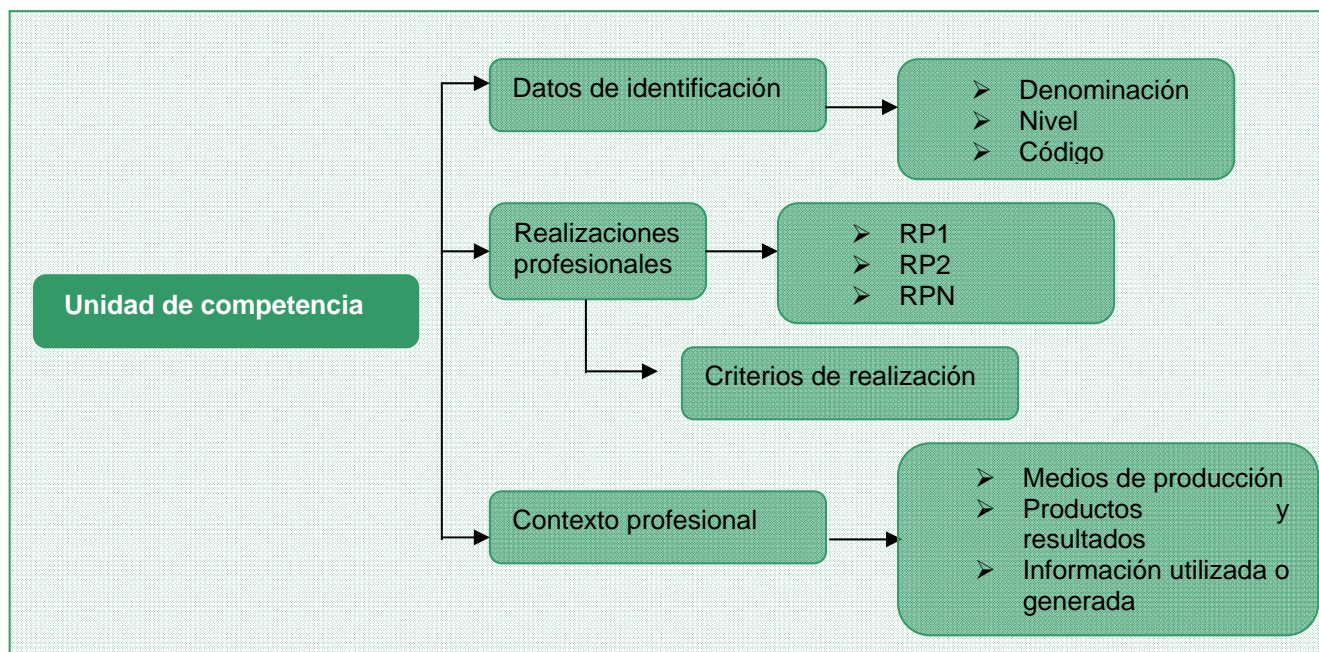
La competencia de una persona abarca la gama completa de sus conocimientos y sus capacidades en el ámbito personal, profesional o académico, adquiridas por diferentes vías y en todos los niveles, del básico al más alto.

Cada cualificación se organiza en unidades de competencia: “La unidad de competencia es el agregado mínimo de competencias profesionales, susceptible de reconocimiento y acreditación parcial”.

Cada unidad de competencia lleva asociado un módulo formativo, donde se describe la formación necesaria para adquirir esa unidad de competencia.

Esta estructura permitirá evaluar y acreditar al trabajador cada una de sus unidades de competencia (obtenidas mediante la formación o la práctica laboral). De este modo, puede acumularlas y podrá conseguir la acreditación de la cualificación completa mediante un Título de Formación Profesional o un Certificado de Profesionalidad.

**Gráfico 10.1.1. Estructura de la Unidad de Competencia**



## 10.2. Cualificaciones profesionales del sector

Dentro de cada familia profesional, se indica en las siguientes tablas, las cualificaciones profesionales relacionadas con las ocupaciones del sector, actualmente aprobadas y las que están en proceso de trámite, de elaboración o en previsión, según la información facilitada por el Ministerio de Trabajo, hasta el 1 de octubre de 2010.

### FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING

Esta es la familia profesional de interés para el estudio, al comprender las cualificaciones profesionales relacionadas con la actividad comercial. Como se observa, en diciembre de 2009 había aprobadas 14 cualificaciones profesionales. Desde entonces no se ha producido ningún cambio al respecto.

Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE:	
Familia profesional: Comercio y Marketing	Nivel
Actividades auxiliares de almacén	1
Actividades auxiliares de comercio	1
Actividades de venta	2
Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	3
Atención al cliente, consumidor o usuario	3
Tráfico de mercancías por carretera	3
Implantación y animación de espacios comerciales	3
Asistencia a la investigación de mercados	3
Control y formación en consumo	3
Gestión comercial de ventas	3
Gestión y control del aprovisionamiento	3
Marketing y compraventa internacional	3
Organización del transporte y la distribución	3
Organización y gestión de almacenes	3

Dentro de la familia profesional están en proceso de trámite o previsión otras ocho cualificaciones profesionales, tal y como se recoge en la siguiente tabla:

Familia profesional: Comercio y Marketing		Nivel
Gestión comercial y financiera del transporte por carretera	Trámite	3
Tráfico de viajeros por carretera	Trámite	3
Gestión de marketing y comunicación	Trámite	3
Gestión de pequeño comercio	Trámite	2
Venta ambulante	Previsión	2
Gestión comercial inmobiliaria	Trámite	3
Transitario	Previsión	3
Consignatario	Previsión	3

Dentro de otras familias profesionales existen algunas cualificaciones que dan respuesta a las ocupaciones del sector comercio. A continuación se recogen las cualificaciones citadas.

### FAMILIA PROFESIONAL: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

Dentro de la familia profesional de administración y gestión las cualificaciones publicadas tienen relación con el sector comercio exterior, especialmente aquellas que dan respuesta a las ocupaciones transversales del sector.

Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE:	
Familia Profesional: Administración y Gestión	Nivel

<b>Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE:</b>	
Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales	1
Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos	1
Actividades de gestión administrativa	2
Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente	2
Administración de recursos humanos	3
Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas	3
Asistencia a la dirección	3
Comercialización y administración de productos y servicios financieros	3
Gestión contable y auditoría	3
Gestión administrativa pública	3
Gestión financiera	3

Por otro lado, existe una cualificación en trámite, creación y gestión de microempresas, con gran importancia para el comercio, al tratarse de una actividad con un importante número de microempresas.

#### **FAMILIA PROFESIONAL: TRANSPORTE Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS**

Las siguientes cualificaciones profesionales relacionadas con el transporte y mantenimiento de vehículos, han sido aprobadas en el Real Decreto 1225/2010 de 1 de octubre por el que se complementa el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, mediante el establecimiento de cinco cualificaciones profesionales correspondientes a la Familia Profesional Transporte y Mantenimiento de Vehículos; siendo de interés para el estudio estas 3 cualificaciones de nivel 2.

<b>Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE:</b>	
<b>Familia profesional: transporte y mantenimiento de vehículos</b>	<b>Nivel</b>
Conducción de autobuses	2
Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera	2
Conducción profesional de vehículos turismos y furgonetas	2

Así mismo existe una cualificación profesional, pendiente, relacionada con el transporte, conducción de locomotoras.

## 11. SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

### Índice

A continuación se describe la **Formación Profesional del Sistema Educativo** en relación a la edificación y reforma de edificios, al mismo tiempo también se describe la formación profesional para el empleo, las formaciones no ligadas a titulaciones oficiales y la equivalencia y reconocimiento en la UE e internacional.

11.1. Formación Profesional del Sistema Educativo. Oferta de títulos de FP relativos al sector

11.2. Formación Profesional para el Empleo. Certificados de Profesionalidad relativos al sector

11.3. Otras formaciones no ligadas a titulaciones oficiales

11.4. Regulaciones de referencia para la formación en la actividad productiva

11.5. Cuadro comparativo de Cualificaciones Profesionales, Certificados de Profesionalidad y Títulos de Formación Profesional

### 11.1. Formación Profesional del Sistema Educativo. Oferta de títulos de FP relativos al sector

Según la **Ley 2/2006, de 3 de mayo, de Educación** (LOE), *la formación profesional comprende el conjunto de acciones formativas que capacitan para el desempeño cualificado de las diversas profesiones, el acceso al empleo y la participación activa en la vida social, cultural y económica. Incluye las enseñanzas propias de la formación profesional inicial, las acciones de inserción y reinserción laboral de los trabajadores, así como las orientadas a la formación continua en las empresas, que permitan la adquisición y actualización permanente de las competencias profesionales.*

Teniendo en cuenta el **REAL DECRETO 1538/2006, de 15 de diciembre**, por el que se establece la ordenación general de la **formación profesional del sistema educativo**, esta comprende *el conjunto de acciones formativas que capacitan para el desempeño cualificado de las distintas profesiones, el acceso al empleo y la participación activa en la vida social, cultural y económica.*

La formación profesional del Sistema Educativo, definida como un “conjunto de títulos de grado medio y superior”, tiene como fin “preparar a los alumnos y a las alumnas para la actividad en un campo profesional y facilitar su adaptación a las modificaciones laborales que pueden producirse a lo largo de su vida, así como contribuir a su desarrollo personal, al ejercicio de una ciudadanía democrática y al aprendizaje permanente”.

#### **Objeto de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo**

*Estas enseñanzas tienen por objeto conseguir que los alumnos y las alumnas adquieran las capacidades que les permitan:*

- a) Desarrollar la competencia general correspondiente a la cualificación o cualificaciones objeto de los estudios realizados.*
- b) Comprender la organización y características del sector productivo correspondiente, así como los mecanismos de inserción profesional; conocer la legislación laboral y los derechos y obligaciones que se derivan de las relaciones laborales.*
- c) Aprender por sí mismos y trabajar en equipo, así como formarse en la prevención de conflictos y en la resolución pacífica de los mismos en todos los ámbitos de la vida personal, familiar y social.*
- d) Trabajar en condiciones de seguridad y salud, así como prevenir los posibles riesgos derivados del trabajo.*
- e) Desarrollar una identidad profesional motivadora de futuros aprendizajes y adaptaciones a la evolución de los procesos productivos y al cambio social.*
- f) Afianzar el espíritu emprendedor para el desempeño de actividades e iniciativas profesionales.*
- g) Lograr las competencias relacionadas con las áreas prioritarias referidas en la Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional.*
- h) Hacer realidad la formación a lo largo de la vida y utilizar las oportunidades de aprendizaje a través de las distintas vías formativas para mantenerse actualizado en los distintos ámbitos: social, personal, cultural y laboral, conforme a sus expectativas, necesidades e intereses.*

*Asimismo, la formación profesional fomentará la igualdad efectiva de oportunidades entre hombres y mujeres para acceder a una formación que permita todo tipo de opciones profesionales y el ejercicio de las mismas.*



Tal y como se recoge en la LOE (Ley 2/2006, de 3 de mayo, de Educación), la formación profesional en el sistema educativo comprende un *conjunto de ciclos formativos con una organización modular, de duración variable y contenidos teórico-prácticos adecuados a los diversos campos profesionales*.

El **REAL DECRETO 1538/2006, de 15 de diciembre**, establece la estructura de los nuevos títulos de formación profesional del Sistema Educativo, que tendrá como *base el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social*. Los títulos de formación profesional se ordenan en familias profesionales, y las enseñanzas conducentes a su obtención se organizan en ciclos formativos, en módulos profesionales asociados a unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales y en módulos profesionales no asociados a dichas unidades.

Los **ciclos formativos serán de grado medio y de grado superior**, estarán referidos al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales y constituirán, respectivamente, la formación profesional de grado medio y la formación profesional de grado superior.

Los títulos de Formación Profesional en el Sistema Educativo son el de **Técnico** y el de **Técnico Superior**, y se obtienen a partir de las enseñanzas impartidas en los Ciclos Formativos de Grado Medio y Grado superior, respectivamente.

Actualmente, tras la entrada en vigor de la LOE, conviven dos tipos de oferta formativa de Formación Profesional del Sistema Educativo (en el futuro, los nuevos títulos irán derogando a los anteriores):

- Las enseñanzas de Formación Profesional reguladas por la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación del Sistema Educativo (LOGSE).
- Las enseñanzas reguladas por la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de educación (LOE).

Dentro del sector del comercio exterior, tiene cabida distintas familias formativas y títulos de Formación Profesional, que se recogen a continuación:

**Tabla 11.1.1. Títulos de formación profesional, vinculados a la LOGSE<sup>7</sup> y a la LOE<sup>8</sup>, relacionados con el sector de comercio exterior**

Ley	Grado medio	Grado superior
<b>Comercio y Marketing</b>		
LOGSE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comercio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestión comercial y marketing</li> <li>▪ Gestión del transporte</li> <li>▪ Servicio al consumidor</li> <li>▪ Comercio Internacional</li> </ul>

Ley	Grado medio	Grado superior
<b>Administración y Gestión</b>		
LOGSE		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Administración y finanzas</li> </ul>
LOE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestión administrativa</li> </ul>	

<sup>7</sup> Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación del Sistema Educativo

<sup>8</sup> Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación

A continuación se relacionan los títulos que están en fase de borrador relacionados con el sector del comercio exterior:

Grado medio	Grado superior
<b>Comercio y Marketing</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico Superior en Logística y Transporte</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico superior en comercio Internacional</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico superior en marketing y publicidad</li> </ul>

En el apartado de Anexos se desarrollan cada uno de los Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo.

Dentro de la LOE se contemplan los **Programas de Cualificación Profesional Inicial**, destinados al alumnado mayor de dieciséis años, que no hayan obtenido el título de Graduado en educación secundaria obligatoria.

El objetivo de los Programas de Cualificación Profesional Inicial (PCPI) es que todos los *alumnos alcancen competencias profesionales propias de una cualificación de nivel uno de la estructura actual del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales*. Asimismo, también se pretende mejorar las capacidades profesionales y ampliar las competencias básicas y conseguir un trabajo con buenas condiciones laborales.

También habilitan para la obtención del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria, realizando los módulos de carácter voluntario.

Las instituciones o centros que pueden impartir estos programas, están bajo la coordinación de las Administraciones Educativas:

- Los centros educativos.
- Las corporaciones locales.
- Las asociaciones profesionales.
- Las organizaciones no gubernamentales.
- Las entidades empresariales y sindicales.

Estos Programas de Cualificación Profesional Inicial pueden estar promovidos por el Ministerio de Educación o directamente desde las Consejerías de Educación de las comunidades autónomas.

Los programas de Cualificación inicial existentes relacionados con el sector objeto de estudio son los siguientes:

#### PROGRAMAS DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL INICIAL NACIONALES

Familia Profesional	Nivel
<b>Comercio y Marketing</b>	
Auxiliar de comercio y almacén	Programas de Cualificación Profesional Inicial

En el apartado de Anexos se desarrollan cada uno de los Programas.



## 11.2. Formación profesional para el empleo. Certificados de Profesionalidad relativos al sector

El Subsistema de Formación Profesional para el empleo, según la **Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo**, está constituido por un *conjunto de iniciativas, medidas e instrumentos que pretenden, a través de la formación de los trabajadores y de la acreditación de su cualificación, dar respuesta a sus necesidades personales y profesionales de inserción y reinserción en el sistema productivo y contribuir a la mejora de la competitividad de las empresas*. Dicho subsistema, de acuerdo con lo previsto en la **Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio**, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, *se desarrollará en el marco del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional y del Sistema Nacional de Empleo*.

Los principios, fines y objetivos que lo rigen son:

- a) El **derecho a la Formación Profesional para el Empleo** y la igualdad en el acceso de la población activa y las empresas a la formación y a las ayudas a la misma.
- b) La **vinculación del Subsistema de Formación Profesional para el Empleo con el diálogo social** como instrumento más eficaz, para dar respuesta a los cambios y requerimientos del sistema productivo.
- c) La **participación de las organizaciones empresariales y sindicales más representativas** en el diseño y planificación del subsistema de formación profesional para el empleo.
- d) La **vinculación de la Formación Profesional para el Empleo con la negociación colectiva**, marco natural para el desarrollo de iniciativas y medidas que conduzcan a una mayor cualificación de las personas trabajadoras.

Las acciones formativas del Subsistema de Formación Profesional para el Empleo están dirigidas a la **adquisición, mejora y actualización permanente de las competencias y cualificaciones profesionales**, favoreciendo la formación a lo largo de toda la vida de la población activa, y conjugando las necesidades de las personas, de las empresas, de los territorios y de los sectores productivos.

El **Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo**, regula las distintas iniciativas de formación que configuran el **subsistema de formación profesional para el empleo**, su régimen de funcionamiento y financiación, y su estructura organizativa y de participación institucional.

Son fines de la formación profesional para el empleo:

- **Favorecer la formación a lo largo de la vida** de los trabajadores desempleados y ocupados, mejorando su capacitación profesional y desarrollo personal.
- Proporcionar a los trabajadores los conocimientos y las prácticas adecuadas a las competencias profesionales requeridas en el mercado de trabajo y a las necesidades de las empresas.
- Contribuir a la mejora de la productividad y competitividad de las empresas.
- **Mejorar la empleabilidad** de los trabajadores, especialmente de los que tienen mayores dificultades de mantenimiento del empleo o de inserción laboral.
- **Promover que las competencias profesionales** adquiridas por los trabajadores tanto a través de procesos formativos (formales y no formales), como de la experiencia laboral, sean **objeto de acreditación**.

El subsistema de formación profesional para el empleo está integrado por las siguientes iniciativas de formación:

- La **formación de demanda**, que abarca las **acciones formativas de las empresas y los permisos individuales de formación** financiados total o parcialmente con fondos públicos, para responder a las necesidades específicas de formación planteadas por las empresas y sus trabajadores.
- La **formación de oferta**, que comprende los planes de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados y las acciones formativas dirigidas prioritariamente a trabajadores desempleados con el fin de ofrecerles una formación que les capacite para el desempeño cualificado de las profesiones y el acceso al empleo.
- La **formación en alternancia con el empleo**, que está integrada por las acciones formativas de los contratos para la formación y por los programas públicos de empleo-formación, permitiendo al trabajador compatibilizar la formación con la práctica profesional en el puesto de trabajo.
- Las **acciones de apoyo y acompañamiento a la formación**, que son aquellas que permiten mejorar la eficacia del subsistema de formación profesional para el empleo.

**Gráfico 11.2.1. Esquema de la formación para el empleo**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Ministerio de Educación y Ciencia.

La formación para el empleo comprende el conjunto de acciones formativas *dirigidas a la adquisición y mejora de las competencias y cualificaciones profesionales, pudiéndose estructurar en varios módulos formativos con objetivos, contenidos y duración propios.*

Tabla 11.2.1. Subsistema: Formación para el empleo

Modalidades de formación		
Formación de demanda	Acciones formativas de las empresas	
	Permisos individuales de formación	
Formación de oferta	Planes de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados	Planes sectoriales
		Planes intersectoriales
	Acciones Formativas dirigidas prioritariamente a trabajadores desempleados	
	Los programas específicos para la formación de personas con necesidades formativas especiales o que tengan dificultades para su inserción o recualificación profesional	
	La formación profesional para el empleo de las personas en situación de privación de libertad y de los militares profesionales de tropa y marinería que mantienen una relación de carácter temporal con las Fuerzas Armadas	
Formación en alternancia con el empleo	La programación de Acciones Formativas que incluyan compromisos de contratación dirigidos prioritariamente a desempleados	
	Acciones formativas de contratos de formación	
Acciones de apoyo y acompañamiento a la formación	Programas públicos de empleo-formación	
	Acciones de investigación e innovación	
	Información y orientación profesional	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Educación y Ciencia.

### Trabajadores destinatarios de la formación y colectivos prioritarios

El REAL DECRETO 395/2007 de 23 de marzo, establece que los destinatarios de la formación profesional para el empleo son todos los **trabajadores ocupados y desempleados**, incluidos los que no cotizan por formación profesional, en los siguientes términos:

- En la **formación de demanda** podrán participar los **trabajadores asalariados que prestan sus servicios en empresas o en entidades públicas no incluidas en el ámbito de aplicación de los acuerdos de formación** en las Administraciones Públicas, incluidos los trabajadores fijos discontinuos en los períodos de no ocupación, así como los trabajadores que accedan a situación de desempleo cuando se encuentren en período formativo, y los trabajadores acogidos a regulación de empleo en sus períodos de suspensión de empleo por expediente autorizado.*
- En la **formación de oferta** podrán participar los **trabajadores ocupados y desempleados** en la proporción que las Administraciones competentes determinen.*
- En la **formación en alternancia con el empleo** podrán participar los **trabajadores contratados para la formación y los trabajadores desempleados**, en los términos que establezca la normativa específica reguladora de los contratos para la formación y de los programas públicos de empleo-formación, respectivamente.*

*La formación de los empleados públicos se desarrollará a través de los planes específicos que se promuevan conforme a lo establecido en los acuerdos de formación que se suscriban en el ámbito de las Administraciones Públicas.*

*A fin de garantizar el acceso a la formación de trabajadores con mayor dificultad de inserción o de mantenimiento en el mercado de trabajo, podrán tener prioridad para participar en las acciones formativas, entre otros, los siguientes colectivos prioritarios:*

- a) Los desempleados pertenecientes a los siguientes colectivos: mujeres, jóvenes, personas con discapacidad, afectados y víctimas del terrorismo y de la violencia de género, desempleados de larga duración, mayores de 45 años y personas con riesgo de exclusión social.*
- b) Los trabajadores ocupados pertenecientes a los siguientes colectivos: trabajadores de pequeñas y medianas empresas, mujeres, afectados y víctimas del terrorismo y de la violencia de género, mayores de 45 años, trabajadores con baja cualificación y personas con discapacidad.*

### Los Certificados de Profesionalidad

**Los certificados de profesionalidad acreditan con carácter oficial las competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral con significación en el empleo.** Tales competencias estarán referidas a las unidades de competencia de las cualificaciones profesionales del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, por lo que cada certificado de profesionalidad podrá comprender una o más de dichas unidades. En todo caso, **la unidad de competencia constituye la unidad mínima acreditable y acumulable** para obtener un certificado de profesionalidad.

La oferta formativa **puede estar vinculada o no a la obtención de un Certificado de Profesionalidad.** En el primer caso, las acciones formativas tendrán carácter modular, con el objeto de favorecer la acreditación parcial acumulable de la formación recibida y posibilitar que el trabajador avance en su itinerario formativo, independientemente de su situación laboral.

De conformidad con lo establecido en el artículo 10.1 de la **Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio**, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional, la oferta de formación profesional para el empleo vinculada al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales estará constituida por la formación dirigida a la obtención de los **certificados de profesionalidad**.

Cuando la formación no esté vinculada a la obtención de los certificados de profesionalidad, cada acción o módulo formativo tendrá una duración adecuada a su finalidad, en función del colectivo destinatario, la modalidad de impartición de la formación, el número de alumnos, etc.

A continuación se relacionan los distintos certificados de profesionalidad de interés para el estudio, así como las cualificaciones a las que se asocian.

**Los certificados de profesionalidad acreditan con carácter oficial las competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral con significación en el empleo.** Tales competencias estarán referidas a las unidades de competencia de las cualificaciones profesionales del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, por lo que cada certificado de profesionalidad podrá comprender una o más de dichas unidades. En todo caso, **la unidad de competencia constituye la unidad mínima acreditable y acumulable** para obtener un certificado de profesionalidad.

A continuación se relacionan los distintos certificados de profesionalidad de interés para el estudio, así como las cualificaciones a las que se asocian.<sup>9</sup>

#### FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING

Nivel	CUALIFICACIÓN		CERTIFICADO PROFESIONALIDAD	
	Denominación	Situación	Denominación	Situación
1	Actividades auxiliares de almacén	Publicada RD 1179/08		
	Actividades auxiliares de comercio	Publicada RD 1179/08		
2	Actividades de venta	Publicada RD 295/04	Actividades de venta	Publicado RD 1377/08
	Gestión de pequeño comercio	Tramitación		
	Venta ambulante	Previsión		
3	Tráfico de mercancías por carretera	Publicada RD 295/04	Tráfico de mercancías por carretera	Publicado Real Decreto 642/2011
	Gestión y control del aprovisionamiento	Publicada RD 109/08		
	Organización del transporte y la distribución	Publicada RD 109/08	Organización del transporte y la distribución	Publicado Real Decreto 642/2011
	Organización y gestión de almacenes	Publicada RD 109/08	Organización y gestión de almacenes	Publicado Real Decreto 642/2011
	Gestión comercial y financiera del transporte por carretera	Tramitación		
	Tráfico de viajeros por carretera	Tramitación		
	Implantación y animación de espacios comerciales	Publicada RD 1087/05	Implantación y animación de espacios comerciales	Publicado (RD 1377/08)
	Asistencia a la investigación de mercados	Publicada RD 109/08		
	Marketing y compraventa internacional	Publicada RD 109/08		
	Gestión de marketing y comunicación	Tramitación		
	Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	Publicada RD 295/04		
	Atención al cliente, consumidor y usuario	Publicada RD 295/04		
	Control y formación en consumo	Publicada RD 109/08		

<sup>9</sup> En mayo de 2011 se han aprobado nuevos Certificados de Profesionalidad. El presente capítulo se ha actualizado con los mismos, pero no se han tenido en cuenta en el resto del estudio al haberse publicado en el BOE tras su finalización. Real Decreto 642/2011, de 9 de mayo, por el que se establecen tres certificados de profesionalidad de la familia profesional **Comercio y marketing** que se incluyen en el Repertorio Nacional de certificados de profesionalidad. BOE 08.06.2011

- Organización y Gestión de Almacenes. Nivel 3.
- Organización del Transporte y la distribución. Nivel 3.
- Tráfico de mercancías por carretera. Nivel 3.

Nivel	CUALIFICACIÓN		CERTIFICADO PROFESIONALIDAD	
	Denominación	Situación	Denominación	Situación
	Gestión comercial de ventas	Publicada RD 109/08		
	Gestión comercial inmobiliaria	Tramitación		
	Transitario	Previsión		
	Consignatario	Previsión		

**FAMILIA PROFESIONAL: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN**

Nivel	CUALIFICACIÓN		CERTIFICADO PROFESIONALIDAD	
	Denominación	Situación	Denominación	Situación
1	Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales	Publicada RD 107/08	Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales	Tramitación
	Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos	Publicada RD 107/08	Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos	Tramitación
2	Actividades de gestión administrativa	Publicada RD 107/08	Actividades de gestión administrativa	Tramitación
	Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente	Publicada RD 107/08	Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente	Publicado RD 1210/09
3	Gestión contable y de auditoría	Publicada RD 295/04	Gestión contable y auditoría	Publicado RD 1210/09
	Administración de recursos humanos	Publicada RD 295/04	Gestión integrada de recursos humanos	Publicada RD 1210/09
	Creación y gestión de microempresas	Tramitación		
	Asistencia en la gestión de calidad	Previsión		
	Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas	Publicada RD 107/08	Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas	Tramitación

**FAMILIA PROFESIONAL: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN**

Nivel	CUALIFICACIÓN		CERTIFICADO PROFESIONALIDAD	
	Denominación	Situación	Denominación	Situación
2	Conducción de autobuses	RD 1225/2010 TMV	Conducción de autobuses	Tramitación
	Conducción de vehículos pesados de transporte mercancías por carretera	RD 1225/2010 TMV	Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera	Tramitación
	Conducción de taxis, turismos y furgonetas	RD 1225/2010 TMV		
	Conducción de locomotoras	Pendiente		

En el apartado de Anexos se desarrollan cada uno de los Certificados de Profesionalidad.

Finalmente, aparte de los Certificados de Profesionalidad vinculados a las cualificaciones profesionales, existen Certificados aprobados, y aún en vigor, no adecuados al Catálogo, y que irán siendo sustituidos en la medida en que se aprueben los nuevos.

A continuación se describen los relacionados con la Familia profesional de Comercio y Marketing y con la de administración y Gestión :

FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING		
Código especialidad	Nombre	Horas
COME10	AUXILIAR DE COMERCIO EXTERIOR	450
COMP20	ESCAPARATISTA	315
COMX01	TÉCNICO DE COMERCIO EXTERIOR	300
COMD10	GERENTE DE PEQUEÑO COMERCIO	720
COMP10	ORGANIZADOR DE PUNTO DE VENTA EN AUTOSERVICIOS	285
COMV30	VENDEDOR TÉCNICO	420
COMC10	EMPLEADO DE INFORMACIÓN AL CLIENTE	225
COMP0108	IMPLANTACIÓN Y ANIMACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES	390
COMV20	AGENTE COMERCIAL	435
COMA10	GESTOR DE ALMACÉN	300
COMF10	CAJERO	140
COMV0108	ACTIVIDADES DE VENTA	590

FAMILIA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN y GESTIÓN		
Código especialidad	Nombre	Horas
ADGA30	ADMINISTRATIVO COMERCIAL	800
ADGC25EXP	GESTOR DE PERSONAL EN PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	350
ADGC41	GESTIÓN DE EMPLEO	275
ADGC40	GESTOR DE COLOCACIÓN	500
ADGG0208	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE	800
ADGZ83	GERENTE DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL	116
ADGC01	CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS: AUTOEMPLEO	400
ADGC31	GESTIÓN INMOBILIARIA	200
ADGD0208	GESTIÓN INTEGRADA DE RECURSOS HUMANOS	760
ADGZ86	TÉCNICO EN CONTROL DE CALIDAD (NORMAS ISO)	425
ADGA50	ADMINISTRATIVO POLIVALENTE PARA PYMES	610
ADGC11EXP	GESTOR DE CALIDAD(NORMAS ISO 9000/2000)	350

A continuación se analiza las características de las distintas modalidades de formación.

#### 11.2.1. La formación de demanda

La ORDEN TAS/2307/2007, de 27 de julio, desarrolla parcialmente el REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo, en materia de formación de demanda y su financiación.

La formación de demanda integra las **acciones formativas en las empresas** y los **permisos individuales de formación**, y su objetivo es atender a las necesidades específicas detectadas por las empresas y sus trabajadores.



- **Acciones formativas en las empresas:** se entiende por acción formativa la dirigida a la adquisición y mejora de las competencias y cualificaciones profesionales de los trabajadores, pudiéndose estructurar en varios módulos formativos con objetivos, contenidos y duración propios, sin que la misma pueda con carácter general ser inferior a 6 horas lectivas.

*La formación impartida a través de las acciones formativas de las empresas deberá **guardar relación con la actividad empresarial** y podrá ser general o específica.*

- La **formación general** es la que incluye una enseñanza que no es única o principalmente aplicable en el puesto de trabajo actual o futuro del trabajador en la empresa beneficiaria, sino que proporciona cualificaciones en su mayor parte transferibles a otras empresas o a otros ámbitos laborales.
- La **formación específica** es la que incluye una enseñanza teórica y/o práctica aplicable directamente en el puesto de trabajo actual o futuro del trabajador en la empresa beneficiaria y que ofrece cualificaciones que no son transferibles, o sólo de forma muy restringida, a otras empresas o a otros ámbitos laborales.

*Cuando se trate de formación de carácter transversal en áreas consideradas prioritarias, las empresas podrán desarrollar módulos formativos con una duración mínima de 4 y una máxima de 6 horas.*

Son áreas prioritarias las consideradas como tales por la Administración laboral competente tanto en el marco de la Estrategia Europea de Empleo y del Sistema Nacional de Empleo como en el de las directrices establecidas por la Unión Europea. En todo caso, son áreas prioritarias las relativas a las tecnologías de la **información y la comunicación, la prevención de riesgos laborales, la sensibilización en medio ambiente** y aquellas otras que se establezcan con este carácter mediante resolución de la Dirección General del Servicio Público de Empleo Estatal, publicada en el Boletín Oficial del Estado, que podrá incluir las propuestas de las Comunidades Autónomas.

- **Permisos individuales de formación:** se entiende por permiso individual de formación aquel por el que la empresa autoriza a un trabajador la realización de una acción formativa que esté reconocida mediante una acreditación oficial, incluidas las correspondientes a los títulos y certificados de profesionalidad que constituyen la oferta del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, con el fin de favorecer su desarrollo profesional y personal.

Por lo tanto, se trata de una modalidad de formación cuya principal característica es la **flexibilidad** para adaptarse al desarrollo del tejido productivo y de la estructura ocupacional.

**La formación de demanda se financia mediante la aplicación de un sistema de bonificaciones en las Cuotas a la Seguridad Social** que ingresan las empresas. Podrán ser beneficiarias de las bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social todas las empresas que tengan centros de trabajo en el territorio estatal, cualquiera que sea su tamaño y ubicación, desarrollen formación para sus trabajadores y coticen por formación profesional.

Las empresas dispondrán de un crédito para la formación de sus trabajadores cuyo importe será un porcentaje aplicado a la cuantía ingresada por cada empresa el año anterior, en concepto de cuota de formación profesional. El porcentaje se establece anualmente en los Presupuestos Generales del Estado, y es inversamente proporcional al tamaño de la empresa.

La **financiación de la formación es asumida en parte por la empresa**, siempre que cuente con al menos 10 trabajadores. La cuantía cofinanciada depende del número de empleados, según el siguiente baremo:

- Empresas de 10 a 49 trabajadores: 10 por 100.
- De 50 a 249 trabajadores: 20 por 100.
- De 250 o más trabajadores: 40 por 100.

Las empresas pueden **organizar y gestionar la formación de sus trabajadores por sí mismas**, o mediante **centros o entidades especializadas**.

Por otro lado, las empresas podrán agruparse para organizar la formación de sus trabajadores.

Un aspecto importante a resaltar es que el Sistema Nacional de Empleo tiene asignado promover las iniciativas necesarias para facilitar y generalizar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la formación de sus trabajadores, prestándoles apoyo, asistencia técnica y posibilitando la agrupación voluntaria de empresas citada anteriormente.

#### **Destinatarios de la formación de demanda:**

a) Los **trabajadores asalariados** que prestan sus servicios en empresas o en entidades públicas no incluidas en el ámbito de aplicación de los acuerdos de formación en las Administraciones públicas. Se podrá requerir la acreditación de la no inclusión en el ámbito de aplicación de los referidos acuerdos mediante declaración firmada por el representante de la entidad pública correspondiente.

b) Los trabajadores que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones:

- Trabajadores fijos discontinuos en los períodos de no ocupación.
- Trabajadores que accedan a situación de desempleo cuando se encuentren en período formativo.
- Trabajadores acogidos a regulación de empleo en sus períodos de suspensión de empleo por expediente autorizado.

#### **11.2.2. La formación de oferta**

La **Orden TAS/718/2008, de 7 de marzo**, desarrolla el REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo, en materia de formación de oferta y se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones públicas destinadas a su financiación.

Dicha orden desarrolla **la formación de oferta desde el objetivo de integrar y dar un tratamiento coherente y unitario a toda la formación de oferta que se dirija al conjunto de trabajadores**, que trascienda la visión de, por un lado, ocupados y, por otro, desempleados. Asimismo, busca promover que los trabajadores puedan optar a un reconocimiento efectivo de la formación.

La formación de oferta tiene por finalidad ofrecer a los trabajadores, tanto ocupados como desempleados, *una formación ajustada a las necesidades del mercado de trabajo que atienda a los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas y a las aspiraciones de promoción profesional y desarrollo personal de los trabajadores*.

Asimismo, se dirige a *proporcionar a los trabajadores una formación que les capacite para el desempeño cualificado de las distintas profesiones y el acceso al empleo, promoviendo la realización de itinerarios integrados de formación para la inserción profesional y favoreciendo que los trabajadores puedan optar a un reconocimiento efectivo de la formación que reciban.*

### Modalidades de la formación de oferta

#### a) Los planes de **formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores ocupados.**

Los planes de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados podrán ser sectoriales e intersectoriales.

Los planes de **formación intersectoriales** estarán compuestos por acciones formativas dirigidas a la **adquisición de competencias transversales** a varios sectores de la actividad económica o de **competencias específicas de un sector para el reciclaje y recualificación de trabajadores de otros sectores**, incluida la formación dirigida a la capacitación para la realización de funciones propias de la representación legal de los trabajadores.

Los planes de **formación sectoriales** se compondrán de acciones formativas dirigidas a la **formación de trabajadores de un sector productivo concreto**, con el fin de desarrollar acciones formativas de interés general para dicho sector y satisfacer necesidades específicas de formación del mismo. Las acciones específicas programadas en este tipo de planes también podrán dirigirse al reciclaje y recualificación de trabajadores procedentes de sectores en situación de crisis.

Se entiende por **acción formativa** aquella dirigida a la adquisición y mejora de las competencias y cualificaciones profesionales, pudiéndose estructurar en varios módulos formativos con objetivos, contenidos y duración propios.

La **ejecución de los planes de formación** se lleva a cabo mediante convenios suscritos en el marco del Sistema Nacional de Empleo entre el Servicio Público de empleo Estatal y las siguientes organizaciones:

- Las **organizaciones empresariales y sindicales más representativas en el ámbito estatal**, cuando se trate de planes intersectoriales. Estos planes también se ejecutarán a través de convenios suscritos con las organizaciones representativas de la economía social con notable implantación estatal y con las organizaciones representativas de autónomos de ámbito estatal y suficiente implantación, en cuyo caso la oferta se dirigirá a estos colectivos.
- Las **organizaciones empresariales y sindicales más representativas en dicho ámbito cuando se trate de planes sectoriales**, así como los entes paritarios creados o amparados en el marco de la negociación colectiva sectorial estatal.

En los sectores en los que no exista negociación colectiva o esta no esté estructurada, se articularán las medidas necesarias para garantizar la formación.

En el **ámbito autonómico la ejecución de los Planes de Formación** se llevará a cabo en el marco de los convenios suscritos entre el órgano o entidad competente de la respectiva Comunidad Autónoma, y las siguientes organizaciones:

- Las **organizaciones empresariales y sindicales más representativas en el ámbito estatal**, y las más representativas en el ámbito autonómico, cuando se trate de planes intersectoriales.

Estos planes también se ejecutarán a través de convenios suscritos con las organizaciones representativas de la economía social con notable implantación en el ámbito autonómico y con las organizaciones representativas de autónomos de ámbito estatal y suficiente implantación, en cuyo caso la oferta se dirigirá a estos colectivos.

- Las **organizaciones empresariales y sindicales más representativas** en dicho ámbito cuando se trate de **planes sectoriales**, así como los entes paritarios creados o amparados en el marco de la negociación colectiva sectorial estatal.

La duración de los planes de formación podrá ser plurianual, sin perjuicio de su concreción anual para atender las necesidades de formación requeridas en cada momento por el mercado de trabajo.

b) Las **acciones formativas dirigidas prioritariamente a los trabajadores desempleados**.

El objetivo prioritario de estas **acciones formativas es la inserción o reinserción laboral de los trabajadores desempleados** en aquellos empleos que requiere el sistema productivo. La oferta formativa regulada en este artículo tendrá a incluir acciones dirigidas a la obtención de los certificados de profesionalidad referidos al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.

Se llegarán a acuerdos con empresas públicas y privadas con el objeto de realizar prácticas profesionales, el intercambio de tecnologías, y de personal experto y la utilización de infraestructuras y medios técnicos y materiales.

Los órganos competentes de las Comunidades Autónomas programarán estas acciones formativas de acuerdo a las necesidades de cualificación y ofertas de empleo detectadas.

c) Los **programas específicos para la formación de personas con necesidades formativas especiales** o que tengan dificultades para su inserción o recualificación profesional.

La Administración estatal y las autonómicas podrán establecer, en sus respectivos ámbitos de gestión, programas específicos para la formación de personas con **necesidades formativas especiales o que tengan dificultades para su inserción o recualificación profesional**.

d) La **formación profesional para el empleo de las personas en situación de privación de libertad y de los militares profesionales** de tropa y marinería que mantienen una relación de carácter temporal con las Fuerzas Armadas.

Esta formación se regirá por los convenios que, al efecto, se establezcan entre el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, a través del Servicio Público de Empleo Estatal, y los Ministerios de Interior y Defensa, respectivamente.

e) La programación de **acciones formativas** que incluyan **compromisos de contratación dirigidos prioritariamente a desempleados**.

Las subvenciones públicas destinadas a financiar las programaciones de acciones formativas que incluyan compromisos de contratación se concederán de forma directa.

**Colectivos prioritarios en la formación de oferta**

A fin de garantizar el acceso a la formación de trabajadores con mayor dificultad de mantenimiento en el mercado de trabajo, las convocatorias deberán contemplar entre los colectivos prioritarios al menos, a las mujeres, a las personas con discapacidad y a los trabajadores de baja cualificación.

**Respecto a la programación y gestión de la formación de oferta, la oferta estatal incluye:**

- Los **planes de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados**.
- Los **programas específicos para la formación de personas con necesidades especiales** o que tengan dificultades para su inserción o recualificación profesional.
- La **Formación Profesional para el Empleo** de las personas privadas de libertad y de los militares de tropa o marinería que mantienen una relación laboral de carácter temporal con las fuerzas armadas.
- La **programación de acciones formativas que incluyan compromisos de contratación dirigidos prioritariamente a desempleados y a trabajadores inmigrantes** en sus países de origen.

**La oferta autonómica está integrada por:**

- Los planes de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados.
- Las **acciones formativas** dirigidas prioritariamente a los trabajadores **desempleados**.
- Los **programas específicos** para la formación de personas con necesidades especiales o que tengan dificultades para su inserción o recualificación profesional.
- La programación de acciones formativas que incluyan **compromisos de contratación** dirigidos prioritariamente a desempleados y a trabajadores inmigrantes en sus países de origen.

La oferta de formación puede ir dirigida a la obtención de Certificados de Profesionalidad o puede que no estén dirigidos a este fin.

La **oferta de Formación Profesional** para el empleo vinculada al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales estará constituida por la formación dirigida a la obtención de los **certificados de profesionalidad**, que acreditan con carácter oficial las competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral con significación para el empleo.

Las Administraciones laborales competentes deben adoptar las medidas necesarias para que la oferta de formación profesional para el empleo sea amplia, permanente y accesible, **desarrollando una oferta que cubra los ámbitos ocupacionales que aún no dispongan de certificado de profesionalidad** y una **oferta modular dirigida a la obtención de los certificados de profesionalidad** que favorezca la acreditación parcial acumulable de la formación recibida, reduciendo así los riesgos de abandonos y posibilitando que el trabajador avance en su itinerario de formación profesional cualquiera que sea la situación laboral en que se encuentre. A estos efectos, el Servicio Público de Empleo Estatal mantiene permanentemente actualizado el **Fichero de Especialidades Formativas** e informa de las modificaciones que se producen a las Comunidades Autónomas.

**Fichero de Especialidades Formativas:** *conjunto de especialidades formativas ordenadas por Familias Profesionales que constituyen la Oferta Formativa del Servicio Público de Empleo Estatal.*

A) Respecto a las **especialidades dirigidas a la obtención de Certificados de Profesionalidad**, se regulan en los Reales Decretos que una vez publicados en el Boletín Oficial del Estado para su entrada en vigor, se incorporan al Fichero, de oficio por el Servicio Público de Empleo Estatal, con la información detallada de sus unidades de competencia, los módulos formativos, unidades formativas, cuando proceda, y el módulo de prácticas profesionales no laborales en que se estructuran.

B) En cuanto a las **especialidades formativas no dirigidas a la obtención de certificados de profesionalidad**, la información mínima recogida en el Fichero es el código identificativo, la denominación, duración máxima en horas, modalidad de impartición, familia y área profesional, así como el módulo económico a aplicar que actúa como límite máximo.

Estas especialidades llevan asociado un programa formativo en el que se especifican los contenidos y requisitos de las especialidades e incluye los módulos formativos que se hayan establecido para el desempeño de las competencias profesionales requeridas para una situación concreta de trabajo.

Las especialidades formativas no dirigidas a la obtención de los certificados de profesionalidad tendrán una duración adecuada a su finalidad, en función de los contenidos, del colectivo destinatario, de la modalidad de impartición y de otros criterios objetivos.

De acuerdo con lo dispuesto en la Resolución de 12 de marzo de 2010 del Servicio Público de Empleo Estatal, por la que se establece el procedimiento para la inclusión de nuevas especialidades en el fichero de especialidades formativas. Las Especialidades formativas no dirigidas a la obtención de los certificados de profesionalidad se clasifican en:

- **Especialidades formativas de uso general**, que se incluyen en el Fichero para su gestión en todo el territorio nacional por cualquier Administración competente.
- **Especialidades formativas específicas**, para el ámbito de gestión de la Administración competente que lo solicita, para atender necesidades concretas.
- **Especialidades formativas específicas**, referidas a planes de formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores ocupados, para su gestión en todo el territorio nacional por cualquier Administración competente.
- **Especialidades formativas complementarias**, se adscriben a la familia profesional de formación complementaria (FCO), autorizadas para todo el territorio nacional para su gestión por cualquier Administración competente.

Actualmente, dentro de las **Familias Profesionales de Comercio y Marketing y Transporte y Mantenimiento de Vehículos**, el Fichero de Especialidades Formativas se compone de las siguientes especialidades formativas:

**Tabla 11.2.2.1. Fichero de especialidades formativas en comercio y marketing**

Área profesional	Denominación	Duración Total	Horas Presenciales	Horas prácticas	Modulada	Certificado de Profesionalidad	Horas de certificado
Almacenaje	Gestor de almacén	300	300	-	NO	NO	-
Atención al cliente	Empleado de información al cliente	225	225	-	NO	NO	-
Dirección / Gestión	Gerente de pequeño comercio	720	720	0	SI	SI	720
Comercio exterior	Auxiliar de comercio exterior	450	450	-	NO	NO	-
Facturación / Cobro	Cajero	140	140	0	SI	SI	140
Publicidad / Imagen	Implantación y animación de espacios comerciales	310	310	80	SI	SI	390
Publicidad / Imagen	Escaparatista	315	315	-	NO	NO	-

Área profesional	Denominación	Duración Total	Horas Presenciales	Horas prácticas	Modulada	Certificado de Profesionalidad	Horas de certificado
Publicidad / Imagen	Organizador de punto de venta en autoservicios	285	285	-	NO	NO	-
Venta	Actividades de venta	510	510	80	SI	SI	590
Venta	Vendedor técnico	420	420	0	SI	SI	420
Venta	Agente comercial	435	435	0	SI	SI	435
Especialidades sin área definida	Técnico de comercio exterior	300	300	-	NO	NO	-

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal

#### 11.2.2.2. Fichero de especialidades formativas en transporte y mantenimiento de vehículos

Área profesional	Denominación	Duración Total	Horas Presenciales	Horas prácticas	Modulada	Certificado de Profesionalidad	Horas de certificado
Transporte Aéreo	Operador de centros de facilitación aeroportuaria	660	660	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Inglés: gestión transporte	250	250	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Francés: gestión transporte	250	250	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Cond vehículos articulados	60	60	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Transporte de mercancías peligrosas por carretera	110	110	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Agente de planificación de transporte	460	460	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Conductor de vehículos ligeros a motor	495	495	0	SI	SI	495
Transporte por carretera	Conductor de vehículos clase B	400	400	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Conductor de camión pesado	405	405	0	SI	SI	405
Transporte por carretera	Conductor de vehículos clases C1-C	370	370	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Conductor de camiones de remolque clase e	360	360	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Conductor de autobús	405	405	0	SI	SI	405
Transporte por carretera	Conductor de vehículos clase D	370	370	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Francés: básico transporte	250	250	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Inglés: básico transporte	250	250	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Operario de almacén	200	200	-	NO	NO	-
Transporte por carretera	Transporte de mercancías por carretera (CAP)	320	320	-	NO	NO	-

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal



**11.2.2.3. Fichero de especialidades formativas en administración y gestión**

Área profesional	Denominación	Duración Total	Horas Presenciales	Horas prácticas	Modulada	Certificado de Profesionalidad	Horas de certificado
Administración / Gestión	Administrativo comercial	800	800	0	NO	SI	800
Administración / Gestión	Empleado de oficina	790	790	0	NO	SI	790
Administración / Gestión	Administrativo polivalente para PYMES	610	610	-	NO	NO	-
Consultoría empresarial	Encuestador	300	300	0	SI	SI	300
Consultoría empresarial	Aplicaciones informáticas de gestión	300	300	-	NO	NO	-
Consultoría empresarial	Creación y gestión de empresas: autoempleo	400	400	-	NO	NO	-
Consultoría empresarial	Gestión de empleo	275	275	-	NO	NO	-
Administración y auditoría	Gestión contable y gestión administrativa para auditoría	550	550	80	SI	SI	630
Administración y auditoría	Gestión integrada de recursos humanos	670	670	120	SI	SI	790
Finanzas	Ingles financiero	150	150	-	NO	NO	-
Finanzas	Empleado administrativo de entidades financieras	475	475	0	SI	SI	475
Finanzas	Empleado de operaciones internacionales	600	600	-	NO	NO	-
Finanzas	Gestor comercial de servicios financieros	550	550	0	SI	SI	550
Gestión de la información y comunicación	Asistencia a la dirección	530	530	80	SI	SI	610
Gestión de la información y comunicación	Actividades administrativas en la relación con el cliente	680	680	120	SI	SI	800
Información / Comunicación	Inglés :atención al publico	200	200	-	NO	NO	-
Información / Comunicación	Frances: atención al publico	200	200	-	NO	NO	-
Información / Comunicación	Alemán: atención al publico	200	200	-	NO	NO	-
Información / Comunicación	Portugués, atención al publico	200	200	-	NO	NO	-
Finanzas y seguros	Financiación de empresas	550	550	80	SI	SI	630
Seguros	Técnico administrativo de seguros	600	600	0	SI	SI	600
Seguros	Comercial de seguros	550	550	0	SI	SI	550
Especialidades sin área definida (administración y oficinas)	Ingles: gestión comercial	200	200	-	NO	NO	-
Especialidades sin área definida (administración y oficinas)	Frances: gestión comercial	200	200	-	NO	NO	-
Especialidades sin área definida (administración y oficinas)	Alemán: gestión comercial	200	200	-	NO	NO	-
Especialidades sin área definida (seguros y finanzas)	Gestión de riesgos	150	150	-	NO	NO	-
Área para centros especializados	Gestión básica de sociedades laborales	40	40	-	NO	NO	-
Área para centros especializados	Gerente de empresas de economía social	116	116	-	NO	NO	-
Área para	Técnico en control de	425	425	-	NO	NO	-



Área profesional	Denominación	Duración Total	Horas Presenciales	Horas prácticas	Modulada	Certificado de Profesionalidad	Horas de certificado
centros especializados	calidad (normas ISO)						

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal

### 11.2.3.- Formación en alternancia con el empleo

La formación en alternancia tiene por objeto contribuir a la adquisición de las competencias profesionales de la ocupación mediante un **proceso mixto, de empleo y formación**, que permite al trabajador compatibilizar el aprendizaje formal con la práctica profesional en el puesto de trabajo.

Como se señaló anteriormente, la formación en alternancia con el empleo se subdivide en las siguientes modalidades:

- i. Formación teórica de los contratos de formación
- ii. Programas públicos de empleo-formación

#### i.) Formación teórica de los contratos de formación

Los **contenidos** de la formación teórica de los contratos para la formación deberán estar **vinculados a la oferta formativa de las unidades de competencia de los certificados de profesionalidad** de la ocupación relacionada con el oficio o puesto de trabajo previsto en el contrato laboral.

De no existir certificado de profesionalidad, la formación teórica estará constituida por los contenidos mínimos orientativos establecidos en el Fichero de Especialidades Formativas para las ocupaciones o especialidades relativas al oficio o puesto de trabajo contemplados en el contrato y, en su defecto, por los contenidos formativos determinados por las empresas y comunicados al Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE), a los efectos de su validación en el marco del Sistema Nacional de Empleo.

Cuando el trabajador contratado para la formación no haya alcanzado los objetivos de la educación secundaria obligatoria, la formación teórica tendrá por objeto inmediato completar dicha educación.

El tiempo dedicado a la formación teórica, que se impartirá siempre fuera del puesto de trabajo, se fijará en el contrato, en atención a las características del oficio o puesto de trabajo a desempeñar, del número de horas establecido, en su caso, para el módulo formativo adecuado a dicho puesto u oficio y de la duración del contrato.

El tipo de formación tiene que ser igual o superior al 15% de la jornada máxima prevista en el convenio colectivo o, en su defecto, de la jornada máxima legal. Los convenios colectivos podrán determinar el tiempo dedicado a la formación teórica, respetando en todo caso el anterior límite, y su distribución, estableciendo, en su caso, el régimen de alternancia o concentración del mismo respecto del tiempo de trabajo efectivo.

La cualificación o competencia profesional adquirida a través del contrato para la formación será objeto de acreditación.

Las empresas podrán financiarse el coste de la formación teórica mediante bonificaciones en las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social.

## ii.) Programas públicos de empleo-formación

Los **programas públicos de empleo-formación** tienen como finalidad mejorar la cualificación y las posibilidades de empleo de determinados colectivos de desempleados. Durante el desarrollo de estos programas, los trabajadores participantes recibirán formación profesional adecuada a la ocupación a desempeñar en alternancia con el trabajo y la práctica profesional.

Al igual que ocurría respecto a las acciones formativas de los contratos de formación, los contenidos **mínimos deberán estar vinculados a la oferta formativa de las unidades de competencia de los certificados de profesionalidad**, o en su caso a los contenidos mínimos orientativos establecidos en el Fichero de Especialidades formativas para las ocupaciones o especialidades relativas al oficio o puesto de trabajo contemplados en el contrato laboral, y en su caso por los contenidos formativos que se aprueben por el Servicio Público de Empleo competente para el respectivo proyecto de empleo-formación.

Cuando el trabajador no haya completado los objetivos de la Educación Secundaria Obligatoria, se organizarán programas específicos de formación de acuerdo con lo que establezca la legislación reguladora del sistema educativo.

Los programas públicos de empleo-formación se financiarán mediante subvenciones otorgadas a las entidades promotoras de los mismos, con cargo a la partida prevista para los programas de fomento del empleo en el Presupuesto del Servicio Público de Empleo Estatal.

La cualificación o competencia profesional adquirida a través de los programas públicos de empleo-formación será objeto de acreditación.

La gestión de estos programas corresponde a las Comunidades Autónomas que tengan asumidas las competencias de ejecución, salvo que afecten a un ámbito geográfico superior al de una Comunidad Autónoma y precisando una coordinación unificada, exija la movilidad geográfica de los participantes.

### ii.1.) Ordenación de la oferta formativa de las Escuelas Taller, Casas de oficio y talleres de empleo

- Las **Escuelas Taller y Casas de Oficios** son centros de trabajo y formación en los que jóvenes desempleados reciben formación profesional ocupacional en alternancia con la práctica profesional (trabajo en obra o servicio real), con el fin de que a su término se esté capacitado para el desempeño adecuado del oficio aprendido y sea más fácil su acceso al mundo del trabajo.

La programación de las Escuelas Taller y las Casas de Oficios se integrará, en la medida de lo posible y conforme a los **itinerarios de inserción profesional** que se definan, en planes integrales de empleo que den respuesta a las demandas del mercado de trabajo y sean capaces de activar el desarrollo de las comarcas, generar riqueza y, consecuentemente, puestos de trabajo.

Los proyectos de Escuelas Taller y Casas de Oficios podrán ser promovidos por las siguientes entidades sin Ánimo de lucro, que deberán ser competentes para la Ejecución de las correspondientes obras o servicios y disponer de la capacidad técnica y de gestión suficientes:

- a) Órganos, organismos autónomos y otros entes públicos de la Administración General del Estado y de las Comunidades Autónomas.
- b) Entidades locales, sus organismos autónomos y entidades con competencias en materia de promoción de empleo, dependientes o asimiladas a las mismas, cuya titularidad corresponda íntegramente a dichas entidades locales.

c) Consorcios.

d) Corporaciones y asociaciones, fundaciones y otras entidades sinónimo de lucro.

Las **Escuelas Taller** son proyectos temporales, en los que el aprendizaje y cualificación se alternan con el trabajo productivo, en actividades relacionadas con la recuperación o promoción del patrimonio artístico, histórico, cultural o natural; con la rehabilitación del medio urbano o medioambiente; la recuperación o creación de infraestructuras públicas, o de cualquier otra actividad de interés público o social que permita la inserción a través de la profesionalización o adquisición de experiencia por parte de los participantes.

Los proyectos de escuelas taller constan de **dos etapas: una primera de carácter formativo y otra de en alternancia con el trabajo o práctica profesional.**

- Las **Casas de Oficios** son proyectos de carácter temporal en los que el aprendizaje y la cualificación se alternan con un trabajo productivo en actividades relacionadas con el mantenimiento y cuidado de entornos urbanos, rurales o del medioambiente, con la mejora de las condiciones de vida de pueblos y ciudades a través de la prestación de servicios sociales y comunitarios, así como con cualquier otra actividad de utilidad pública o social que permita la inserción a través de la profesionalización y adquisición de experiencia de los participantes.

Los proyectos de Casas de Oficios constarán de una **primera etapa formativa de iniciación y otra segunda de formación en alternancia con el trabajo y la práctica profesional.**

- **Primera etapa:** durante la primera etapa, los alumnos de Escuelas Taller o Casas de Oficios recibirán formación profesional ocupacional adecuada a la ocupación a desempeñar. Dicha formación se adecuará, en la medida de lo posible y en función del oficio o puesto de trabajo a desempeñar, a los contenidos mínimos establecidos que regulen los certificados de profesionalidad de las correspondientes ocupaciones. Los alumnos tienen derecho a percibir una beca.
- **Segunda etapa. En Alternancia:** durante esta etapa los alumnos complementarán su formación con el trabajo y práctica profesional y serán contratados por las entidades promotoras.

En todos los proyectos existirá un **módulo de alfabetización informática**, con una duración mínima de 30 horas.

Los alumnos que no hayan alcanzado los objetivos mínimos de la educación secundaria obligatoria se organizarán programas específicos con el objeto de proporcionarles formación básica y profesional que les permita incorporarse a la vida activa o proseguir sus estudios.

Las **Casas de Oficio** tienen una duración de un año y las **Escuelas Taller** entre uno y dos años. En ambas existe una primera Fase Formativa de 6 meses, en la que el desempleado participante tiene la consideración de alumno, percibiendo una beca de asistencia. Finalizada la Fase Formativa el trabajador desempleado inicia la Fase de Formación en Alternancia con el Trabajo (de 6 a 18 meses de duración) en la que es contratado como alumno-trabajador mediante un “contrato para la formación”, percibiendo un salario por cuantía igual al 75 % del salario mínimo interprofesional.

En las familias de Comercio y Marketing y Transporte y Mantenimiento de Vehículos, existe la siguiente oferta formativa relativa a escuelas Taller, Casas de oficio y talleres de empleo, relacionada con las actividades de comercio exterior.

### 11.2.3.1 Oferta formativa de escuelas taller, casas de oficio y talleres de empleo en comercio y marketing

FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING		
Área profesional	Código	Especialidad
Venta	COMV01ET	Vendedor técnico
	COMV02ET	Agente comercial
Especialidad sin área definida(comercio)	COMX01ET	Mensajería

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración

### 11.2.3.2 Oferta formativa de escuelas taller, casas de oficio y talleres de empleo en administración y gestión

FAMILIA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN		
Área profesional	Código	Especialidad
Administración/gestión	ADGA01ET	Archivos
	ADGA02ET	Empleado de oficina
Consultoría empresarial	ADGC01ET	Gestión de colocación
	ADGC02ET	Gestión empresarial, promocional y de ocio
	ADGC03ET	Encuestador
Información/comunicación	ADGI01ET	Telefonista/recepcionista de oficina

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración

#### -Talleres de empleo

Los Talleres de Empleo se configuran como un **programa mixto de empleo y formación que tiene por objeto mejorar la ocupabilidad de los desempleados de 25 o más años**, con la finalidad de facilitar su inserción laboral.

Los destinatarios de los talleres de empleo son los **desempleados de 25 o más años con especiales dificultades de inserción laboral** o que se determinen como colectivos preferentes de actuación en los Planes Nacionales de Acción para el Empleo de cada año.

Las obras o servicios de utilidad pública o de interés social que se desarrollen en los Talleres de Empleo deberán posibilitar a los alumnos trabajadores la realización de un trabajo efectivo que, junto con la formación profesional ocupacional recibida, que estará relacionada directamente con dicho trabajo, procure su cualificación profesional y favorezca su inserción laboral.

La programación de los Talleres de Empleo se integrará, en la medida de lo posible y conforme a los itinerarios de inserción profesional que se definan, en planes integrales de empleo que den respuesta a las demandas del mercado de trabajo y sean capaces de activar el desarrollo de las comarcas, generar riqueza y, consecuentemente, puestos de trabajo.

Durante el desarrollo del Taller de Empleo los alumnos trabajadores recibirán formación profesional ocupacional adecuada a la ocupación a desempeñar.

La formación se adecuará, en la medida de lo posible y en función del oficio o puesto de trabajo a desempeñar, a los contenidos mínimos establecidos en los Reales Decretos que regulen los certificados de profesionalidad.

Las entidades promotoras pueden ser, como en el caso de las Escuelas Taller y Casas de oficios, las siguientes:

- a) Órganos, Organismos Autónomos y otros Entes Públicos de la Administración General del Estado y de Las Comunidades Autónomas.
- b) Entidades Locales, sus Organismos Autónomos y Entidades con competencias en materia de promoción de empleo, dependientes o asimiladas a las mismas, cuya titularidad corresponda íntegramente a dichas Entidades Locales.
- c) Consorcios.
- d) Corporaciones, Asociaciones, fundaciones y otras entidades sin ánimo de lucro.

La duración de los talleres de empleo se extenderá entre 6 meses y un año. Los alumnos serán contratados desde el inicio de los talleres de empleo.

En todos los proyectos existirá un módulo de alfabetización informática, con una duración mínima de 30 horas. Los alumnos que no hayan alcanzado los objetivos mínimos de la educación secundaria obligatoria se organizarán programas específicos con el objeto de proporcionarles formación básica y profesional que les permita incorporarse a la vida activa o proseguir sus estudios.

Para finalizar se incluye una tabla resumen de las diferencias principales entre las escuelas taller, las casas de oficio y los talleres de empleo:

**Tabla 11.2.3.3 Diferencias entre las escuelas taller, casas de oficio y talleres de empleo**

Modalidad	Objetivo	Duración máxima	Edad
Escuelas Taller	Preparación de jóvenes desempleados para facilitarles el acceso al trabajo mediante el aprendizaje y la experiencia profesional en una ocupación.	Entre 1 y 2 años	Desempleados menores de veinticinco años
Casas de Oficios		1 año, en dos etapas de seis meses	
Talleres de Empleo	Programa mixto de empleo y formación que tiene por objeto mejorar la ocupabilidad de los desempleados de veinticinco años o más años, con la finalidad de facilitar su inserción laboral.	1 año	Desempleados de veinticinco o más años con especiales dificultades de inserción laboral

Fuente: Elaboración propia a partir de la información del Ministerio de Trabajo e Inmigración

#### 11.2.4.- Las entidades de formación

Las entidades que pueden impartir formación profesional para el empleo son las siguientes:

Las **administraciones públicas a través de sus centros propios o mediante convenios** con entidades o empresas públicas que puedan impartir formación. Se entiende como centros propios:

- **Los centros de referencia nacional** que están especializados en sectores productivos concretos, para lo que se toma como referencia las Familias profesionales del Catálogo Nacional de Cualificaciones. Estos centros llevan a cabo acciones de carácter experimental e innovador en materia de formación profesional.
- **Los Centros Integrados de Formación Profesional de titularidad pública.** Estos centros imparten al menos las ofertas formativas del Catálogo Nacional de Cualificaciones profesionales, que conduzcan a la obtención de títulos de formación profesional y certificados de profesionalidad.
- Los demás **centros de la Administración Pública** que cuenten con instalaciones y equipamientos adecuados.
- Las **organizaciones empresariales y sindicales, y otras entidades beneficiarias de los planes de formación** dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados, ya sea de forma directa o a través de centros y entidades acreditadas o inscritas.
- Las **empresas que desarrollen acciones formativas para sus trabajadores o para desempleados con compromiso de contratación**, ya sea con sus propios medios o a través de contrataciones externas.
- Los **centros integrados de formación profesional de titularidad privada**, y demás centros o entidades de formación de carácter público o privado, acreditados por la administración que corresponda para impartir formación dirigida a obtener certificados de profesionalidad. Estos centros tendrán que reunir los requisitos señalados en los certificados.
- Los **centros o entidades de formación que impartan formación no dirigida a la obtención de certificados de profesionalidad** siempre que se encuentren inscritos en el Registro Administrativo correspondiente.

El Servicio Público de Empleo Estatal mantiene actualizado un **Registro estatal de centros y entidades de formación de carácter público**. Las Comunidades Autónomas podrán crear un Registro donde se inscriban los Centros y Entidades que impartan Formación para el Empleo en sus citados territorios. Entre el registro estatal y los autonómicos existe coordinación a través del Sistema de Información de los Servicios Públicos de Empleo.

### 11.2.5.- Órganos competentes para la programación, gestión y control de la formación para el empleo

El **Servicio Público de Empleo**, con la colaboración de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, desarrollará las funciones de **programación, gestión y control**, de la formación profesional para el empleo de competencia estatal. En el **ámbito autonómico** serán los que designen las Comunidades Autónomas. En todo caso, existirá coordinación, colaboración y cooperación entre ambas administraciones.

Las administraciones públicas garantizarán la participación de las organizaciones empresariales y sindicales más representativas.

El **Consejo General del Sistema Nacional de Empleo** es el principal órgano de consulta y de participación de las Administraciones Públicas y los interlocutores sociales en el subsistema de formación para el empleo.

La **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo**, perteneciente al Servicio Público de Empleo, tiene carácter tripartito y estará constituida por la Administración pública – representación del Ministerio de Trabajo e inmigración y las Comunidades Autónomas-. Y las Organizaciones Sindicales y Empresariales más representativas.

Entre las funciones de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo está, entre otras, la siguiente: *colaborar y asistir técnicamente al Servicio Público de Empleo Estatal en sus actividades de planificación, programación, gestión, evaluación seguimiento y control de las iniciativas de formación previstas.*

Las **comisiones paritarias**, tendrán, en el ámbito del subsistema de formación profesional para el empleo entre otras las siguientes funciones:

- Conocer la formación profesional para el empleo que se realice en sus respectivos ámbitos.
- Fijar los criterios orientativos y las prioridades generales de la oferta formativa dirigida a los trabajadores.

### 11.3. Otras formaciones no ligadas a titulaciones oficiales

En el sector de comercio exterior existen gran cantidad de organismos a través de los cuales se imparte formación.

#### ASTIC. Asociación del Transporte Internacional por carretera

Ofrece fundamentalmente a sus asociados, aunque también a las empresas del sector una oferta de cursos que se adapta a las necesidades formativas actuales:

- Logística
- Conducción racional
- Prevención de riesgos laborales
- Recursos humanos
- Legislación específica del transporte
- Idiomas
- Ofimática

#### CETM. Confederación Española de Transporte de Mercancías

Desde este organismo se realizan distintos cursos orientados a perfiles profesionales diferentes, desde directivos, pasando por técnicos y transportistas.

- Acceso a la formación de transportista
- Conductor profesional de transporte
- Formador de conductores (CAP)
- Obtención de transporte de mercancías peligrosas
- Informática
- Logística y transporte combinado
- Master en dirección y gestión estratégica de empresas de transporte
- Gestión de flotas y localización de vehículos
- Técnicas de conducción y ahorro de energía
- Inspección en el transporte y el régimen sancionador
- El contrato del seguro
- Gestión financiera
- Prevención y seguridad de conductores
- La gestión medioambiental para empresas del transporte
- La contratación laboral en el transporte por carretera
- Gestión comercial para empresas del transporte
- Comercio exterior y transporte
- Tacógrafo digital y normativa social
- Habilidades directivas
- Técnicas negociación
- Relaciones laborales en el sector del transporte por carretera

#### Cámara de Comercio de la Comunidad de Madrid. Instituto de Formación Empresarial

El Instituto de Formación Empresarial de la Cámara de Madrid (IFE) ofrece cursos dirigidos a mejorar la cualificación del capital humano de las empresas madrileñas, a distintos perfiles: empresarios, directivos y empleados. También a jóvenes y desempleados que quieren acceder al mercado de trabajo en las mejores condiciones.

Además, la Cámara de Madrid cuenta con el “IFE Virtual” y también desarrolla formación “a medida” para las empresas e instituciones que lo solicitan.

La Cámara de comercio de la Comunidad de Madrid ha reforzado su oferta formativa con tres nuevas escuelas: **Escuela de Comercio, Escuela de Hostelería y Escuela Industrial.**



La **Escuela de Comercio** responde a las demandas concretas de cualificación en materia de **marketing, comercialización y gestión profesional** que reclaman los empresarios madrileños del sector Comercio.

Para ello se somete a los alumnos a pruebas en un entorno real de trabajo, que se desarrollan en las Aulas de Escaparatismo, de Técnicas de Venta y de Gestión Comercial. En las aulas se recrean diversos espacios comerciales para que los estudiantes puedan desplegar las habilidades necesarias para poder desempeñar eficazmente los conocimientos prácticos en los distintos ámbitos formativos, potenciando los servicios de calidad y con el imperativo de “enseñar a vender”.

#### **Cursos monográficos:**

##### ▪ **Área Comercial:**

- Claves para mejorar la atención y el servicio al cliente
- Como hacer un plan de marketing
- Contratación internacional
- Dinámica y funcionamiento de la franquicia
- E-bussiness
- Logística y transporte internacional
- Protocolo
- Sistemas de comercialización internacional
- Venta y distribución

##### ▪ **Área directivos:**

- Auditorías medioambientales
- Como realizar un plan de sensibilización ambiental en la empresa
- Cuadros de mandos integral
- Dirección y proyectos MS Project
- Dirección por objetivos
- Escritura eficaz
- Formación básica de formadores
- Formación y selección
- Gestión ambiental
- Gestión de calidad
- Habilidades directivas
- Introducción a la gestión empresarial
- Plan de empresa
- Presentaciones eficaces
- Principios básicos del coaching
- Responsabilidad social corporativa

##### ▪ **Área empresarial:**

- Administración de personal
- Análisis financiero
- Fiscalidad básica
- Garantías en el comercio internacional
- Ley de protección de datos
- Nómina, Seguridad Social y Contratación laboral

##### ▪ **Informática:** Office, Excel, Word, etc.

##### ▪ **Idiomas:**

- English Beginner
- English Business
- English Intermediate
- English Preintermediate

**Cursos de postgrado:**

- Curso superior en dirección y gestión de franquicias
- Cursos superior de distribución comercial

También realiza, masters, cursos superiores (dirigidos principalmente a licenciados universitarios o profesionales con más de 5 años de experiencia)

Realizan cursos de formación para el empleo, dirigidos a desempleados del sector comercio.

### **Formación de AERCE Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos**

La **Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos** propone dos cursos cuyo programa se describe a continuación:

- **Curso e-learning de Compras, Contratación y Aprovisionamientos**
  - o Conocimiento del Entorno Corporativo.
  - o Especificación de Requerimientos Plan de Suministros.
  - o Análisis de Mercados.
  - o Desarrollo de Estrategias.
  - o Evaluación y Homologación de Proveedores.
  - o Obtención y selección de ofertas.
  - o La Negociación.
  - o Preparación de Contratos.
  - o Gestión de Contratos.
  - o Gestión Logística Internacional.
  - o Gestión de Inventarios.
  - o Indicadores de Gestión.
- **Curso Avanzado de Dirección de Compras**
  - o Las compras como gestión de recursos externos.
  - o Las políticas de compras.
  - o Construcción de relaciones.
  - o La reingeniería en compras.
  - o El benchmarking en la gestión de compras.
  - o Plan estratégico departamental en compras.
  - o La dirección por compras frente a la dirección por objetivos.
  - o Psicología de la negociación en la compra: estrategias actuales.
  - o La auditoría de compras.
  - o Derecho mercantil, laboral y fiscal en la gestión de compras.
  - o La gestión de recursos humanos y su aplicación a compras.
  - o La gestión de los riesgos en compras.
  - o Responsabilidades sociales de la gestión de compras.
  - o Habilidades de comunicación personal con proveedores y clientes internos.
  - o La gestión coordinada de compras y ventas como creadora de valor añadido.
  - o Análisis del mercado internacional de las compras.

### **ACOCEX. Asociación española de Consultores de Comercio exterior**

Realizan cursos principalmente par titulados universitarios. Dispone la Escuela de Negocios Internacionales, ENI y diversos programas para la integración de las exportaciones de las empresas PLEX.

## ICEX. Instituto Español del Comercio Exterior

Ayuda a las empresas ofreciendo programas de información, formación, promoción y apoyo para su internacionalización. Realiza seminarios, jornadas, disponen de un aula virtual a través de la cual pueden ver y escuchar las diferentes ponencias, también oferta becas (formación de jóvenes profesionales especializados en la prestación de servicios de internacionalización empresarial)

A través de sus **programas de Becas**, ofrecen una oportunidad de conseguir una formación teórica en comercio internacional y una especializada formación práctica en las distintas oficinas de la Red Exterior del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, en empresas españolas con actividad internacional o en instituciones internacionales.

### - Becas de Internacionalización

El programa de becas de Internacionalización del ICEX consta de dos fases: una primera, de formación en la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España y una segunda, de formación en empresas e instituciones vinculadas a la internacionalización, dentro y fuera de España.

El programa responde a las necesidades que los agentes económicos han puesto de manifiesto en su proceso de expansión internacional. Ofrece a los candidatos una formación teórica sólida, a través de un Master Universitario en Gestión Internacional de la Empresa, y la complementa con una formación práctica obtenida a través de la Red Exterior y de la formación en empresas. Ofrece además formación adicional en idiomas y actividades formativas en destino para que estos jóvenes profesionales sean capaces de ofrecer un mejor servicio al proceso de internacionalización empresarial español.

### - Becas en Empresas

Apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de jóvenes profesionales formados y especializados previamente en la Red Exterior de la Secretaría de Estado de Comercio, para que culminen su proceso de formación en el entorno empresarial, buscando su integración en el ámbito laboral.

El programa de becas en empresas tiene como objetivo completar la formación y, finalmente, promover la inserción laboral de los becarios que han concluido satisfactoriamente su primera fase de aprendizaje con el Instituto. Se materializa mediante la posibilidad de realizar prácticas durante un año en empresas o en entidades españolas con actividad internacional. También se pueden acoger al programa las Instituciones Internacionales de las que España sea miembro.

A quien va dirigido: Empresas constituidas jurídicamente en España con actividad internacional o en proceso de internacionalización, que presenten un plan estructurado con la formación que aportarán al becario, competencias a desarrollar, funciones del puesto y actividades a realizar durante el periodo de beca.

### - Becas de Informática en OFECOMES

El Instituto Español de Comercio Exterior convoca las becas para la formación de expertos en informática, en materia de internacionalización, en las Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España (OFECOMES). La finalidad de estas becas es la de proporcionar al becario una preparación en la implantación, el mantenimiento y el desarrollo de los sistemas informáticos de información y documentación del ICEX en las OFECOMES.

Al mismo tiempo dispone de diversos programas como el **PIPE, Plan de Iniciación a la Promoción Exterior**, cuyo objetivo es ayudar a la PYME española que comienza su andadura en los mercados internacionales

### ICE\_CESM. Instituto de Directivos de empresa

Dispone de cursos creados para el reciclaje y desarrollo profesional de directivos y profesionales en activo.

- Curso superior en Asesor Fiscal
- Curso superior en Asesor Financiero
- Experto en protocolo empresarial, comunicación y relaciones públicas
- Cursos experto en dirección comercial
- Cursos expertos en gestión de la calidad
- Curso dirección de logística
- Experto en Dirección de las tecnologías de la información

También realizan cursos destinados a empresas, para las diferentes áreas:

- Área de gestión y estrategias
- Área financiera y jurídica
- Área técnica y tecnológica
- Área especializada

### ESNI. Estudios superiores en negocios internacionales

Es una Institución de Formación Superior especializada en programas formativos en el área del Comercio Exterior y el Marketing Internacional.

Los programas desarrollados por Formación-ESNI están dirigidos a personas con un alto nivel de motivación, comprometidas en la adquisición de la formación necesaria para consolidar sus habilidades de dirección y para realizar una carrera de éxito en el mundo de los negocios internacionales. Adquisición de una visión global de la empresa y de su posicionamiento estratégico en el mercado.

#### Comercio internacional

- Contratación internacional
- Fiscalidad internacional
- Régimen Jurídico Aduanero en Comercio Exterior
- Logística Internacional
- Financiación Internacional
- Entorno Económico Internacional
- Economía Internacional
- Negociación Internacional
- NNTT Aplicadas a la Gestión Internacional
- Unión Europea
- Homologación y certificación de Productos
- Instrumentos de apoyo a la exportación

#### Marketing internacional

- Marketing Estratégico Internacional

Por otro lado, están las **escuelas taller y los talleres de empleo**, que imparten formación con fondos de la Comunidad de Madrid y del Fondo Social Europeo, cuyas características se resumen a continuación:

Las **Escuelas Taller y Casas de Oficios** son centros de trabajo y formación en los que jóvenes desempleados reciben formación profesional ocupacional en alternancia con la práctica profesional (trabajo en obra o servicio real), con el fin de que a su término se esté capacitado para el desempeño adecuado del oficio aprendido y sea más fácil su acceso al mundo del trabajo.

Las **Casas de Oficio** tienen una duración de un año y las **Escuelas Taller** entre uno y dos años. En ambas existe una primera Fase Formativa de 6 meses, en la que el desempleado participante tiene la consideración de alumno, percibiendo una beca de asistencia. Finalizada la Fase Formativa el trabajador desempleado inicia la Fase de Formación en Alternancia con el Trabajo (de 6 a 18 meses de duración) en la que es contratado como alumno-trabajador mediante un “contrato para la formación”, percibiendo un salario por cuantía igual al 75 % del salario mínimo interprofesional.

La **oferta formativa en las escuelas taller y casas de oficio**, en la Comunidad de Madrid, relacionada con el sector del comercio exterior es la siguiente:

Población	Entidad promotora	Especialidad	Actuación
Alcalá de Henares	Ayuntamiento	Diseño gráfico Diseño y mantenimiento páginas webs	Desarrollo de sistemas de información digital para el Patrimonio Histórico y Arqueológico de Alcalá de Henares
Colmenar del Arroyo	Ayuntamiento	Diseñador web y multimedia	Diseño de portal web municipal y mantenimiento del sistema microinformático de todas las dependencias municipales
Fuenlabrada	Centro de Iniciativas para la Formación y Empleo	Empleado de oficina	Realización de tareas administrativas ligadas a la actividad del Centro Municipal de Iniciativas para la Formación y Empleo, en el ámbito de su gestión de los servicios locales de formación y empleo
Leganés	Ayuntamiento	Técnico auxiliar de diseño gráfico	Elaboración revistas medio ambiente, formación y empleo. Diseño y explotación: carteles, trípticos, proyección libro digital. Renovación y reciclaje componentes informáticos y valorización de recursos
Madrid	Agencia para el Empleo	Empleado de oficina	Capacitación en las tareas administrativas propias de cualquier oficina
Valdemoro	Ayuntamiento	Empleado de oficina	Tareas administrativas propias de cualquier oficina
Villamantilla	Ayuntamiento	Diseñador web y multimedia	Creación, diseño y mantenimiento de páginas web municipales

Los **Talleres de Empleo son centros de trabajo y formación** en los que los desempleados de 25 o más años de edad reciben formación profesional ocupacional en alternancia con la práctica profesional (trabajo en obra o servicio real), con el fin de que a su término se esté capacitado para el desempeño adecuado del oficio aprendido y sea más fácil su acceso al mundo del trabajo.

Los Talleres de Empleo tienen una duración entre seis meses y un año. Desde el inicio del proyecto el trabajador desempleado es contratado como alumno-trabajador mediante un "contrato para la formación", percibiendo un salario por cuantía igual al una vez y media del salario mínimo interprofesional.

A continuación se recogen los talleres de empleo existentes actualmente en la Comunidad de Madrid, relacionados con el comercio exterior.

Población	Entidad promotora	Especialidad	Actuación
Coslada	Ayuntamiento	Gestión contable y auditoría Empleado de oficina	Implantación y diseño de distintos modelos de gestión integral administrativa mediante el uso de nuevas tecnologías.
Madrid	Agencia para el Empleo de Madrid	Empleado de oficina	Capacitación en las tareas administrativas propias de cualquier oficina
Pinto	Ayuntamiento	Empleado de oficina	Apoyo de los procesos administrativos propios de los distintos departamentos de carácter público, así como el impulso administrativo a los centros públicos de nueva apertura en el municipio de Pinto

Población	Entidad promotora	Especialidad	Actuación
Rivas Vaciamadrid	Ayuntamiento	Empleado de oficina	Diseño e implantación de diferentes modelos de gestión administrativa y soportes de información y comunicación en las dependencias del municipio
San Fernando de Henares	Ayuntamiento	Empleado de oficina	Apoyo administrativo en las diferentes concejalías del Consistorio, fundamentado en nuevas tecnologías, respecto de la gestión y la informatización de las mismas

## 11.4. Regulaciones de referencia para la formación en la actividad productiva

En el sector del comercio exterior, una de las áreas donde se precisa un carné profesional es en el **transporte**, por este motivo existe una amplia formación para **conductores profesionales**.

- **Actividades de transporte**

Para ser transportista, es necesario estar en posesión de una de estas dos modalidades de capacitación:

- Capacitación profesional para la actividad de transporte interior e internacional de **mercancías**.
- Capacitación profesional para la actividad de transporte interior e internacional de **viajeros**.

Este carné no necesita ser renovado periódicamente, es válido en todo el territorio nacional y en el extranjero y lo expide la Dirección General de Transportes y Comunicaciones.

Los carnés requeridos a los conductores profesionales pueden ser de distintos tipos:

- Permiso de conducir: B, BTP, C, D, E.
- Examen ADR para transportar mercancía peligrosas.
- Transporte de animales vivos.
- Conducir vehículos carretillas elevadoras.
- Manipulación de alimentos.

El **transporte de animales vivos** está regulado por el Real Decreto 1041/1997 relativo al *Transporte de Animales Vivos*.

- **Actividades de manipulación de alimentos**

Las personas que por su actividad laboral tienen contacto directo con los alimentos durante su preparación, fabricación, transformación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, venta, suministro y servicio, deben de tener el carné de manipulador de alimentos.

El **carné de manipulador de alimentos está regulado por el Real Decreto 202/2000**, de 11 de febrero, por el que se establecen las normas relativas a los manipuladores de alimentos. Este carné ha estado vigente hasta el 20 de febrero de 2010, fecha a partir de la cual los propietarios de los establecimientos asumen la preparación de su personal, algo que acreditaba antes el carné de manipulador).

### **Examen ADR para transportar mercancía peligrosas**

Todos los conductores de vehículos que transportan mercancías peligrosas deben estar en posesión del carnet de ADR, una autorización específica que acredita que el conductor tiene los conocimientos necesarios para transportar este tipo de carga.

Estos transportistas dedicados al transporte de mercancías peligrosas necesitan tener una formación adaptada a sus tareas y a sus responsabilidades, incluyendo las disposiciones de la reglamentación referentes al transporte de mercancías peligrosas y conocimientos referentes a la señalización de la mercancía, operaciones de carga y descarga, cómo actuar en caso de accidente, etc.

Los exámenes que se realizan para obtener estos permisos de mercancías peligrosas para conductores son solamente teóricos se convocan periódicamente por las Jefaturas Provinciales de Tráfico y una vez superado el examen se tendrá que renovar el permiso correspondiente con una periodicidad de 5 años.

Las autorizaciones ADR se dividen en 4 tipos dependiendo del tipo de mercancías que se transporten:

- \* ADR Básico: permite a los conductores que lo posean el transporte de cualquier mercancía catalogada como peligrosa, a excepción de explosivos y radiactivos, en vehículos no cisterna.
- \* ADR Cisternas: este permiso posibilita la conducción de camiones cisterna.
- \* ADR Explosivos: para transportar mercancías explosivas
- \* ADR Radiactivos: para el transporte de materias radiactivas.

Para poder ejercer de **Agente de Aduanas** es necesario disponer de un título oficial expedido por el Ministerio, previamente ha de superar un examen. Se ofertan plazas limitadas para el ejercicio de esta profesión.

Existen distintos organismos donde se oferta esta formación, así como otras planteadas por las empresas del comercio.

- ▶ CETM: Confederación Española de Transporte de Mercancías.
- ▶ Centro de Formación “Profesor Raúl Vázquez”.
- ▶ AERCE: Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos.
- ▶ CECOMA: Confederación de empresarios de comercio minorista, Autónomos y de servicios de la Comunidad de Madrid.
- ▶ Cámara de Comercio de la Comunidad de Madrid.



### 11.5. Cuadro comparativo de Cualificaciones Profesionales, Certificados de Profesionalidad y Títulos de Formación Profesional

A continuación se representa la relación entre los títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo y los Certificados de Profesionalidad a través de las distintas Unidades de Competencia recogidas en las Cualificaciones Profesionales.

Solo se representan los Títulos de Formación Profesional y los Certificados de Profesionalidad del sistema educativo asociados a las Cualificaciones Profesionales; es decir, no se sitúan las Titulaciones y Certificados antiguos.

*Nota: en la columna de las cualificaciones, los cuadros del mismo color señalan unidades de competencia pertenecientes a la misma cualificación.*

*Las celdas sombreadas en naranja en las columnas de los Certificados y de los Títulos señalan las Unidades de Competencia que contienen.*

Tabla 11.5.1. Relación entre Títulos y Certificados. Familia de comercio y marketing

Certificados de profesionalidad		Cualificaciones Nivel 1	Unidades de Competencia		Cualificación Niveles 2 y 3	Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo
Actividades de venta	Implantación y animación de espacios comerciales		Código	Denominación		
		Actividades auxiliares de almacén	UC1325_1	Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo.		
			UC1326_1	Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.		
		Actividades auxiliares de comercio	UC1327_1	Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.		
			UC1328_1	Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano.		
			UC1329_1	Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.		
			UC0239_2	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.		
			UC0240_2	Realizar las operaciones auxiliares a la venta.	Actividades de venta	
			UC0241_2	Ejecutar las acciones del servicio de atención al cliente, consumidor y usuario.		
			UC1002_2	Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.		
			UC0245_3	Gestionar las quejas y reclamaciones del cliente /consumidor / usuario	Atención al cliente, consumidor o usuario	
			UC0246_3	Obtener, organizar y gestionar la información y documentación en materia de consumo.		
			UC0501_3	Establecer la implantación de espacios comerciales.	Implantación y animación de espacios comerciales	
			UC0502_3	Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta.		
			UC0503_3	Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.		
			UC0504_3	Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.		
			UC0998_3	Realizar actuaciones de control en consumo de acuerdo a la normativa o códigos de conducta aprobados por la empresa.	Control y formación en consumo	
			UC0999_3	Organizar y realizar acciones de información y/o formación a consumidores, empresas y organizaciones en consumo.		
			UC1000_3	Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.	Gestión comercial de ventas	
			UC1001_3	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.		

Certificados de profesionalidad		Cualificaciones Nivel 1	Unidades de Competencia		Cualificación Niveles 2 y 3	Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo
Actividades de venta	Implantación y animación de espacios comerciales		Código	Denominación		
			UC0242_3	Realizar y controlar la gestión adm. en las op. de importación /exportación y/o introducción/expedición de mercancías.	Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	
			UC0243_3	Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios.		
			UC0244_3	Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales.		
			UC1006_2	Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.	Tráfico de mercancías por carretera	
			UC0247_3	Organizar y controlar la actividad del departamento de tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera.		
			UC0248_3	Planificar y gestionar las operaciones del tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera.		
			UC0995_2	Realizar encuestas y/o entrevistas utilizando las técnicas y procedimientos establecidos	Asistencia a la investigación de mercados	
			UC0993_3	Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados		
			UC0994_3	Organizar y controlar la actividad de los encuestadores		
			UC0997_3	Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados		
			UC1015_2	Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.		
			UC1003_3	Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.	Gestión y control del aprovisionamiento	
			UC1004_3	Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.		
			UC1005_3	Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.		
			UC1007_3	Obt. y elab. información para el sist. de información de mercados.	Marketing y compraventa internacional	
			UC1008_3	Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional.		
			UC1009_3	Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios.		
			UC1010_3	Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.		
			UC1011_3	Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.		
			UC1012_3	Org., gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías.	Organización del transporte y la distribución	
			UC1013_3	Org., gestionar y controlar las op. de Transp. de larga distancia.		
			UC1014_3	Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.	Organización y gestión de almacenes	
			UC1461_2	Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera.		
			UC1462_2	Realizar la conducción del vehículo y otras operaciones relacionadas con los servicios de transporte.		

Certificados de profesionalidad		Cualificaciones Nivel 1	Unidades de Competencia		Cualificación Niveles 2 y 3	Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo
Actividades de venta	Implantación y animación de espacios comerciales		Código	Denominación		
			UC1463_2	Planificar los servicios de transporte y relacionarse con clientes.	Conducción de autobuses	
			UC1464_2	Realizar las actividades de atención e información a los viajeros del autobús o autocar.		
			UC1465_2	Supervisar y/o realizar los procesos de carga y descarga de mercancías.	Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera	
			UC1466_2	Realizar la conducción del taxi, turismo o furgoneta, y las operaciones relacionadas con la prestación del servicio.	Conducción profesional de vehículos turismos y furgonetas	
			UC1467_2	Realizar las actividades de atención a los usuarios y relaciones con clientes.		

## 12. CONCLUSIONES GENERALES

### Índice

En el presente capítulo se describen las principales conclusiones relativas al apartado de Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional.

---

---

Como se ha descrito en el capítulo 9 del presente informe no existe un sistema definido de equivalencia y reconocimiento ni en el ámbito de la Unión Europea, ni en el entorno internacional. Los reconocimientos de titulaciones quedan en el ámbito de las relaciones bilaterales entre los distintos países.

La Comisión Europea define el **Sistema Europeo de Transferencia de Créditos para la Educación y la Formación Profesional (ECVET)** trata de facilitar la transferencia de créditos de aprendizaje de un sistema de cualificación a otro. Permite certificar y registrar los resultados del aprendizaje de una persona en diferentes contextos (en el extranjero o a través de un itinerario de aprendizaje formal, informal o no formal). El ECVET no sustituirá al Sistema Europeo de Transferencia y Acumulación de Créditos (ECTS), pero lo apoyará facilitando la movilidad en el ámbito de la educación y la formación profesional.

El Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales<sup>10</sup> (CNCP) *es el instrumento del Sistema Nacional de las Cualificaciones y Formación Profesional que ordena las cualificaciones profesionales en función de las competencias apropiadas para el ejercicio profesional.*

El CNCP está constituido por las cualificaciones profesionales más significativas, ordenadas por familias profesionales y por cinco niveles de cualificación. Se han definido 26 Familias Profesionales, en las que encajan 552 Cualificaciones Profesionales, distribuidas en 5 niveles basados en criterios de conocimientos, iniciativa, autonomía, y complejidad de la actividad a desarrollar.

**La competencia profesional** es "el conjunto de conocimientos y capacidades que permiten el ejercicio de la actividad profesional conforme a las exigencias de la producción y del empleo" (Ley 5/2002 de las Cualificaciones y de la Formación Profesional).

Para la realización del estudio, se han tenido en cuenta 3 familias profesionales: Comercio y marketing, administración y finanzas y transporte y mantenimiento de vehículos.

**En relación a la Formación Profesional del Sistema Educativo** la Ley 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (LOE), *la formación profesional comprende el conjunto de acciones formativas que capacitan para el desempeño cualificado de las diversas profesiones, el acceso al empleo y la participación activa en la vida social, cultural y económica. Incluye las enseñanzas propias de la formación profesional inicial, las acciones de inserción y reinserción laboral de los trabajadores, así como las orientadas a la formación continua en las empresas, que permitan la adquisición y actualización permanente de las competencias profesionales.*

Los ciclos formativos serán de grado medio y de grado superior, estarán referidos al Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales y constituirán, respectivamente, la formación profesional de grado medio y la formación profesional de grado superior. Actualmente, tras la entrada en vigor de la LOE, conviven dos tipos de oferta formativa de Formación Profesional del Sistema Educativo (en el futuro, los nuevos títulos irán derogando a los anteriores): Las enseñanzas provenientes de la LOGSE y las enseñanzas provenientes de la LOE.

Actualmente existen 5 títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo (uno de grado medio y 4 de grado superior). Así mismo existen 3 títulos de grado superior en fase de borrador:

- Técnico superior en logística y transporte
- Técnico superior en comercio internacional
- Técnico superior en marketing y publicidad

Al mismo tiempo existe un Programa de Cualificación Profesional Inicial relacionado con la familia comercio y marketing, denominada auxiliar de comercio y almacén.

<sup>10</sup> Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales: en adelante CNCP.

Teniendo en cuenta la formación profesional para el empleo, El Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo establece que *El subsistema de formación profesional para el empleo está integrado por el conjunto de instrumentos y acciones que tienen por objeto impulsar y extender entre las empresas y los trabajadores ocupados y desempleados una formación que responda a sus necesidades y contribuya al desarrollo de una economía basada en el conocimiento.*

Esta formación para el empleo puede ser **de oferta** (destinada principalmente a ocupados y desempleados) **de demanda** (ocupados) **formación en alternancia con el empleo** (desempleados y trabajadores contratados para la ocupación) y **acciones de apoyo y acompañamiento a la formación.**

La oferta formativa puede estar vinculada o no a la obtención de un Certificado de Profesionalidad. En el primer caso, las acciones formativas tendrán carácter modular, con el objeto de favorecer la acreditación parcial acumulable de la formación recibida y posibilitar que el trabajador avance en su itinerario formativo, independientemente de su situación laboral.

Los **certificados de profesionalidad acreditan con carácter oficial las competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral con significación en el empleo.** Tales competencias estarán referidas a las unidades de competencia de las cualificaciones profesionales del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, por lo que cada certificado de profesionalidad podrá comprender una o más de dichas unidades. En todo caso, **la unidad de competencia constituye la unidad mínima acreditable y acumulable para obtener un certificado de profesionalidad.**

Existen a nivel nacional múltiples organismos que imparten formación relacionada con el comercio exterior. La mayoría de estos organismos ejercen formación para personal con formación universitaria o formación profesional, puesto que es un sector que comprende perfiles profesionales con cualificación profesional alta. La Cámara de comercio de la Comunidad de Madrid, a través del instituto de formación empresarial, la Asociación española de Consultores de comercio exterior (ACOCLEX), Instituto Español de comercio exterior (ICEX), Asociación del Transporte Internacional por carretera, (ASTIC), Confederación Española de Transporte de Mercancías (ASTIC), Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos (AERCE), Instituto de Directivos de empresa (ICE\_CESSEM).

## V. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA FORMATIVA EN LA COMUNIDAD DE MADRID

### **Índice**

#### **13. Oferta formativa pública en la Comunidad de Madrid**

---

---



## 13. OFERTA FORMATIVA PÚBLICA EN LA COMUNIDAD DE MADRID

### [Índice](#)

En el presente capítulo se describe la oferta formativa en la Comunidad de Madrid, haciendo especial hincapié en la Formación Profesional del Sistema Educativo, la Formación Profesional para el Empleo, (preferentemente ocupados y preferentemente desempleados), la red de centros educativos y para el empleo, así como su distribución geográfica dentro de la Comunidad.

13.1. Formación Profesional del Sistema Educativo.

13.2. Formación para el Empleo: Preferentemente ocupados y Preferentemente desempleados

13.3. Red de centros (educación y empleo), distribución geográfica de la formación

13.4. Otras regulaciones de referencia para la formación en la actividad productiva (formación regulada por organismos e instituciones públicas o privadas)

13.5. Conclusiones

### 13.1. Formación Profesional del Sistema Educativo

En la siguiente tabla se relaciona la oferta de títulos de formación profesional existente en la Comunidad de Madrid pertenecientes a la familia profesional de **comercio y marketing**.

**Tabla 13.1.1. Títulos de formación profesional existentes en la Comunidad de Madrid**

Familia profesional: Comercio	
Grado medio	Grado superior
Comercio	Comercio Internacional
	Gestión Comercial y Marketing
	Gestión del Transporte
	Servicios al Consumidor

Los expertos consultados señalan que todos los ciclos tienen aspectos comunes desarrollados en sus módulos y se solapan en algunos casos. Así mismo indica algunas diferencias entre el ciclo de grado superior de Comercio Internacional y el de Gestión del Transporte:

*La diferencia entre el módulo de Comercio Internacional y la Gestión del transporte es que el primero se centro fuera de la UE y el segundo se dedica a la gestión del transporte en la UE. (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

**Tabla 13.1.2. Programas de Cualificación Profesional Inicial existentes en la Comunidad de Madrid**

**Auxiliar de comercio y almacén**

A continuación se señalan los Centros que cuentan con especialidades del sector comercio exterior en la Comunidad de Madrid. Como se observa la oferta es amplia, impartándose todas las titulaciones de Formación Profesional del Sistema Educativo.

**Tabla 13.1.3. Oferta formativa en la Comunidad de Madrid. Formación profesional del sistema educativo. Centros de formación y oferta formativa**

	Grado medio	Grado superior			
	Comercio	Comercio Internacional	Gestión Comercial y Marketing	Gestión del Transporte	Servicios al Consumidor
CPR FPE "INGLAN"					
CPR PRI-SEC "LOYOLA"					
CPR INF-PRI-SEC "TAJAMAR"					
CPR FPE "ESCUELA SUPERIOR DE PUBLICIDAD"					
CPR FPE "ESERP"					
CPR PRI-SEC "SANTA MARIA DE LOS APOSTOLES"					
CPR INF-PRI-SEC "NTRA. SRA. DEL PILAR"					
CPR FPE "TORVAL'L"					
CPR INF-PRI-SEC "SAGRADA FAMILIA"					
IES "ISLAS FILIPINAS"					
CPR FPE "CENTRO DE ESTUDIOS TECNOLOGICOS Y SOCIALES FRANCISCO DE VITORIA"					
CPR FPE "CENTRO FORMACION COMERCIAL DE REPSOL YPF"					
CPR FPE "AFUERA I"					
CPR FPE "CEPAL 2"					
CPR ES "CENTRO DE ESTUDIOS SANTA MARIA DEL CASTILLO"					
IES "AGORA"					
CPR INF-PRI-SEC "COLEGIO PEÑALVENTO"					
CPR FPE "JUAN XXIII"					
IES "LUIS BUÑUEL"					
IES "AFRICA"					
IES "ICARO"					
IES "PABLO NERUDA"					
IES "ENRIQUE TIerno GALVAN"					
IES "ANTONIO DE NEBRIJA"					
IES "PABLO PICASSO"					
CPR FPE "ARZOBISPO MORCILLO"					
CPR FPE "CENTRO DE ESTUDIOS PROFESIONALES(C.E.P.)"					
IES "LUIS BRAILLE"					
IES "VALLE INCLAN"					
IES "PROFESOR MÁXIMO TRUEBA"					
IES "JAIME FERRAN"					
CPR FPE "AFUERA II"					
CPR FPE "ESCUELA POLITECNICA GINER"					
CPR FPE "TEIDE IV"					
CPR FPE "VIRGEN DE LA LUZ"					

	Grado medio	Grado superior			
	Comercio	Comercio Internacional	Gestión Comercial y Marketing	Gestión del Transporte	Servicios al Consumidor
CPR INF-PRI-SEC "CENTRO CULTURAL SALMANTINO"					
CPR INF-PRI-SEC "FUNDACION CALDEIRO"					
CPR INF-PRI-SEC "COLEGIO CAMINO REAL"					
CPR ES "EFESO"					
CPR FPE "CESUR-MADRID"					
CPR FPE "ESCUELA PROFESIONAL JAVERIANA"					
CPR FPE "INSTITUTO FORMACION EMPRESARIAL CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA"					
IES "ALAMEDA DE OSUNA"					
IES "EL LAGO"					
CPR INF-PRI-SEC "MARIA INMACULADA"					
IES "CIUDAD ESCOLAR"					
IES "CLARA DEL REY"					
IES "FRANCISCO DE QUEVEDO"					
IES "MIGUEL DELIBES"					
IES "PIO BAROJA"					

**Tabla 13.1.4. Programas de Cualificación Profesional Inicial: actividades auxiliares de transporte**

IES "SEVERO OCHOA"
IES "AFRICA"
IES "ANTONIO DE NEBRIJA"
IES "ENRIQUE TIERNO GALVAN"
CPR FPE "ARZOBISPO MORCILLO"
CPR FPE "CENTRO DE ESTUDIOS PROFESIONALES(C.E.P.)"
IES "LUIS BRAILLE"
IES "VALLE INCLAN"
IES "PROFESOR MÁXIMO TRUEBA"
IES "JAIME FERRAN"
IES "DIEGO VELAZQUEZ"
CPR ES "MARIA INMACULADA"
CPR FPE "ESCUELA POLITECNICA GINER"
CPR FPE "GONZALEZ CAÑADAS"
CPR FPE "TEIDE IV"
IES "PIO BAROJA"

Los expertos consultados indican que la formación profesional del sistema educativo existente en la Comunidad de Madrid es adecuada a las necesidades del sector, y que además solventa parte de las necesidades formativas de las PYMES en comercio exterior. *"La oferta formativa palia una necesidad básica de las PYMES a la hora de internacionalizarse."* (Entrevista en Profundidad: centro formativo)

El grado de integración laboral de los alumnos que imparten formación profesional del sistema educativo en el ámbito del comercio exterior es alto. Los **alumnos formados en comercio exterior, se colocan rápidamente en el mercado laboral**, especialmente respecto a otras actividades o familias profesionales. Esta rápida inserción laboral se debe entre otras

cuestiones al crecimiento que experimenta en España este sector a pesar de la crisis que atraviesa el país.

*“En formación profesional un 80 % de los estudiantes han sido contratados. Del 20% restante la mayoría no se ha ocupado porque han decidido seguir estudiando, según datos ofrecidos de los expertos de los centros formativos de formación profesional.”  
(Grupo de discusión 2)*

No obstante, a pesar de que los empresarios consideren que en la formación profesional los alumnos están menos formados que en los estudios superiores (idea que va disminuyendo paulatinamente), muchos alumnos formados con estudios superiores realizan estudios de Formación Profesional, para complementar sus estudios. Así mismo los expertos señalan que el sector puede absorber un mayor número profesionales en este ámbito puesto que es un sector en crecimiento y se demandarán profesionales con un mayor nivel de cualificación profesional.

*El sector puede absorber perfectamente profesionales con Formación Profesional licenciaturas o máster en comercio exterior. Se van demandando sobre todo en los perfiles de dirección, perfiles más cualificados con amplios conocimientos porque la complejidad del sector lo va requiriendo. (Entrevista en Profundidad: centro formativo)*

Así mismo, indican que en la Comunidad de Madrid, se imparte formación universitaria relacionada con el comercio internacional, y que debido al crecimiento que está teniendo el comercio exterior las empresas podrán cubrir sus necesidades con estos perfiles.

*“Además como la oferta formativa de grado y postgrado es muy variada y completa, las empresas pueden cubrir sus demandas profesionales con personal de la comunidad”.  
(Grupo de discusión 2)*

## 13.2. Formación para el empleo: Preferentemente ocupados y Preferentemente desempleados

El Servicio Regional de Empleo de la Comunidad de Madrid, ofrece una serie de formaciones que encuadran en el Plan de Formación para el Empleo.

El Subsistema de **Formación Profesional para el Empleo**, se divide a su vez en **Formación de demanda, formación en alternancia con el empleo, acciones de apoyo y acompañamiento a la formación, y formación de oferta**. En *la Comunidad de Madrid se desarrollan acciones diversas índoles, como:* los planes de formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores ocupados, y los programas de formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores desempleados.

En el **programa de formación dirigido prioritariamente a trabajadores desempleados**, pueden participar los trabajadores residentes en la Comunidad de Madrid que además se encuentren inscritos en las Oficinas de Empleo. Podrán también participar en los cursos, de disponer de plazas, los trabajadores ocupados que residan en la Comunidad o desempeñen su actividad en la misma.

Los requisitos de los trabajadores desempleados son:

- Residir en la Comunidad de Madrid.
- Estar inscritos en las Oficinas de Empleo de la Comunidad de Madrid.

Los requisitos de los trabajadores ocupados son:

- Residir en la Comunidad de Madrid o prestar sus servicios en centros de trabajo ubicados en la Comunidad de Madrid.
- Estar inscritos en las Oficinas de Empleo de la Comunidad de Madrid.
- Caso de no estarlo, deberán solicitar su participación en el curso a través del centro de formación o entidad responsable de su impartición. Será en este supuesto, la oficina de empleo gestora de la formación quién efectuará su alta en el Servicio de empleo.

A fin de garantizar el acceso a la formación de trabajadores con mayores dificultades de inserción o de mantenimiento en el mercado de trabajo, tienen prioridad para participar en las acciones formativas, además de las mujeres:

- Los desempleados pertenecientes a los siguientes colectivos: jóvenes, personas con discapacidad, afectados, víctimas de terrorismo y de violencia de género, desempleados de larga duración, mayores de 45 años, personas con riesgo de exclusión social, inmigrantes y trabajadores afectados por expedientes de regulación de empleo aprobados por la Autoridad Laboral competente (ERE, ...).
- Los trabajadores ocupados pertenecientes a los siguientes colectivos: trabajadores de medianas y pequeñas empresas, personas con discapacidad, afectados, víctimas de terrorismo y de violencia de género, mayores de 45 años, trabajadores con baja cualificación e inmigrantes.

Los Centros de Formación para el Empleo de la Comunidad de Madrid tienen como misión mejorar la capacitación profesional de los trabajadores a través de actuaciones personalizadas que integran la formación especializada y el apoyo activo en la búsqueda de empleo.

- Información y orientación profesional al trabajador desempleado u ocupado para, de acuerdo con su formación, experiencia y características personales, ayudarle en su carrera profesional mediante un proyecto formativo personal.
- Oportunidades formativas a los trabajadores desempleados u ocupados, de manera que adquieran las competencias necesarias para desempeñar con éxito una ocupación.
- Un espacio de referencia de una formación de calidad, avalada por la participación en su actividad, mediante los Consejos Asesores, de empresarios, sindicatos, universidades, entidades locales y expertos.
- Asimismo, los Centros de Formación actúan como difusores de una cultura de la calidad en la formación para el empleo, tanto en su actividad como en el seguimiento de los centros colaboradores.
- Un lugar de promoción de la incorporación de los desempleados en el mundo del trabajo, mediante los servicios de intermediación y Apoyo a la colocación o el asesoramiento para el autoempleo y las fórmulas de economía social.
- Un servicio especializado y a disposición de las empresas del sector en aras de facilitar el personal requerido por las mismas, a través de los alumnos que terminan con aprovechamiento los cursos de formación y capaz de dar respuesta a los perfiles solicitados en un plazo no superior a las 48 horas.

### **Programas de formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores ocupados.**

La formación profesional para el empleo contribuye a su integración, adaptación y promoción ante los cambios de los sistemas productivos, así como a aumentar su empleabilidad ante las oscilaciones del mercado laboral. Además se considera a la formación como un factor importante para el incremento de la productividad empresarial.

Los Convenios de Formación

La formación profesional para el empleo dirigida preferentemente a trabajadores ocupados de la Comunidad de Madrid se articula a través de convocatorias de la Consejería de Empleo y Mujer para la suscripción de convenios de formación con organizaciones sindicales y empresariales con el fin de desarrollar planes de formación diferenciados por el ámbito de actuación y la naturaleza de la formación.

En función de sus características pueden desarrollarse los siguientes tipos de convenios de formación:

- *Intersectoriales*: dirigidos a la formación de trabajadores en competencias transversales y horizontales a varios sectores de la actividad económica.

En las acciones formativas de estos planes pueden participar trabajadores de todos los sectores y cualquiera que sea el Régimen de Seguridad Social al que pertenecen, incluidos los trabajadores de las Administraciones Públicas, con un límite máximo del 10 por 100 del total de participantes de cada plan.

- *Sectoriales*: dirigidos a la formación de un sector productivo concreto con el fin de desarrollar acciones formativas de interés general para dicho sector y satisfacer necesidades específicas del mismo.

Pueden participar los trabajadores de las empresas del sector al que van dirigidas las acciones que estén de alta en el Régimen General de la Seguridad Social y también trabajadores de sectores en crisis.

- *De economía social:* se desarrollan planes de formación dirigidos a trabajadores y socios de cooperativas, sociedades laborales y otras entidades de la economía social para atender demandas formativas derivadas de su naturaleza jurídica o necesidades de carácter transversal.
- *Para trabajadores autónomos:* Pretenden mejorar la capacitación de estos trabajadores en competencias relacionadas con la actividad que desarrollan, bien de carácter sectorial bien transversal u horizontal.

En todos los planes formativos pueden participar también trabajadores desempleados inscritos en oficinas de empleo de la Comunidad de Madrid.

### **Modalidades de impartición de la formación**

Las acciones formativas podrán ser presenciales, a distancia convencional, teleformación o mixtas. Cuando las acciones formativas incluyan, en todo o en parte, formación a distancia, ésta deberá realizarse con soportes didácticos que supongan un proceso de aprendizaje sistematizado, que será complementado con asistencia tutorial.

### **Programas de formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores desempleados.**

En la Comunidad de Madrid, la oferta de formación para el empleo dirigida prioritariamente a trabajadores desempleados.

Para su impartición, la Comunidad de Madrid, pone a disposición de los trabajadores una extensa red de centros de formación especializados en los diversos ámbitos ocupacionales que, además deben de acreditar experiencia y calidad para impartir la formación.

La formación se imparte en:

- Centros de Formación para el Empleo de la Comunidad de Madrid.
- Centros de formación o entidades acreditadas para impartir formación conducente a la obtención de certificado de profesionalidad.
- Centros de formación inscritos para impartir formación para el empleo.
- Centros de formación o entidades de acreditada solvencia contratadas por el Servicio Regional de Empleo para la impartición de acciones formativas de ámbitos sectorial o territorial.
- Centros de formación o entidades participantes en el programa de actuaciones en colaboración con municipios de la Región.

### **Escuelas Taller-Casas de Oficios y Talleres de empleo**

Las Escuelas Taller y Casas de Oficios son centros de trabajo y formación en los que jóvenes desempleados reciben formación profesional ocupacional en alternancia con la práctica profesional (trabajo en obra o servicio real), con el fin de que a su término se esté capacitado para el desempeño adecuado del oficio aprendido y sea más fácil su acceso al mundo del trabajo.

Las Casas de Oficio tienen una duración de un año y las Escuelas Taller entre uno y dos años. En ambas existe una primera Fase Formativa de 6 meses, en la que el desempleado participante tiene la consideración de alumno, percibiendo una beca de asistencia de 6,01 euros por día lectivo. Finalizada la Fase Formativa el trabajador desempleado inicia la Fase de Formación en Alternancia con el Trabajo (de 6 a 18 meses de duración) en la que es contratado como alumno-trabajador mediante un “contrato para la formación”, percibiendo un salario por cuantía igual al 75 % del salario mínimo interprofesional.



Los **Talleres de Empleo** son centros de trabajo y formación en los que los desempleados de 25 o más años de edad reciben formación profesional ocupacional en alternancia con la práctica profesional (trabajo en obra o servicio real), con el fin de que a su término se esté capacitado para el desempeño adecuado del oficio aprendido y sea más fácil su acceso al mundo del trabajo.

Los Talleres de Empleo tienen una duración entre seis meses y un año. Desde el inicio del proyecto el trabajador desempleado es contratado como alumno-trabajador mediante un "contrato para la formación", percibiendo un salario por cuantía igual a una vez y media del salario mínimo interprofesional.

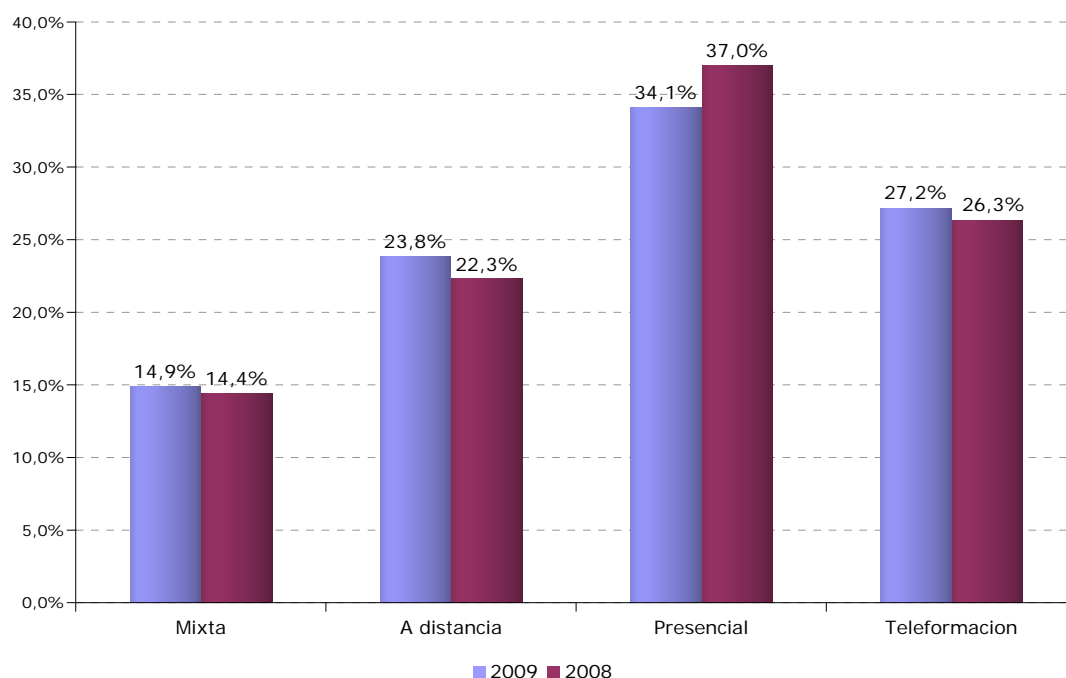
A continuación se describen las acciones formativas para el empleo ofertadas en la Comunidad de Madrid.

### Formación para el empleo dirigida prioritariamente a los trabajadores ocupados en la Comunidad de Madrid

El número de cursos ofertados en la Familia Profesional de **Comercio y Marketing** asciende a **302 cursos**, mientras que el año anterior hubo 319. de estos 302 cursos, el 34,1% se imparte de manera presencial, el 27,2% por teleformación, el 26,8% a distancia y el 14,9% restante de forma mixta.

Con respecto al año anterior, ha descendido el porcentaje de cursos presenciales, aumentando ligeramente el resto de modalidades.

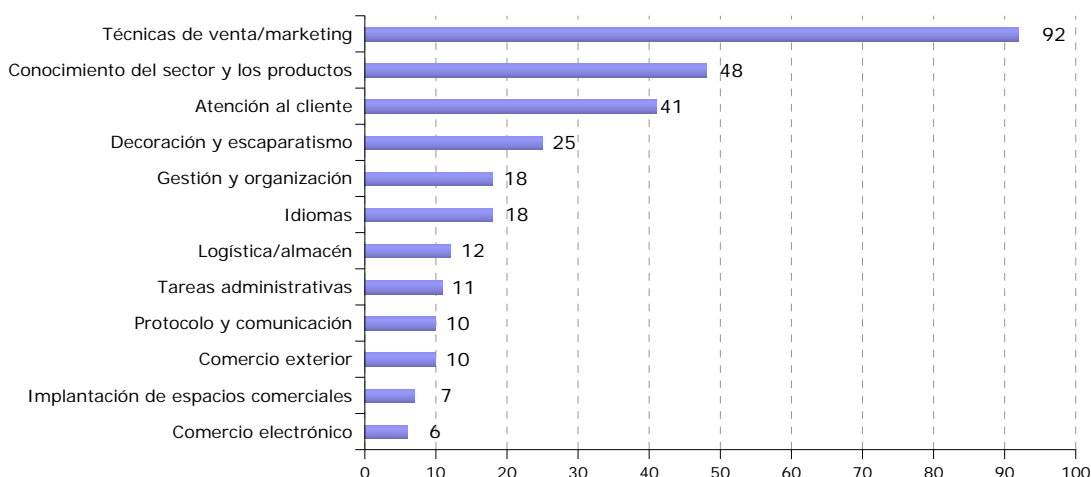
**Gráfico 13.2.1. Distribución del número de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing según modalidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo. 2009

De los 302 cursos ofertados de la Familia Profesional de Comercio y Marketing, uno de cada cuatro está relacionado con la materia de **Ventas y Marketing** (92 cursos).

**Gráfico 13.2.2. Número de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing según el tipo de curso**

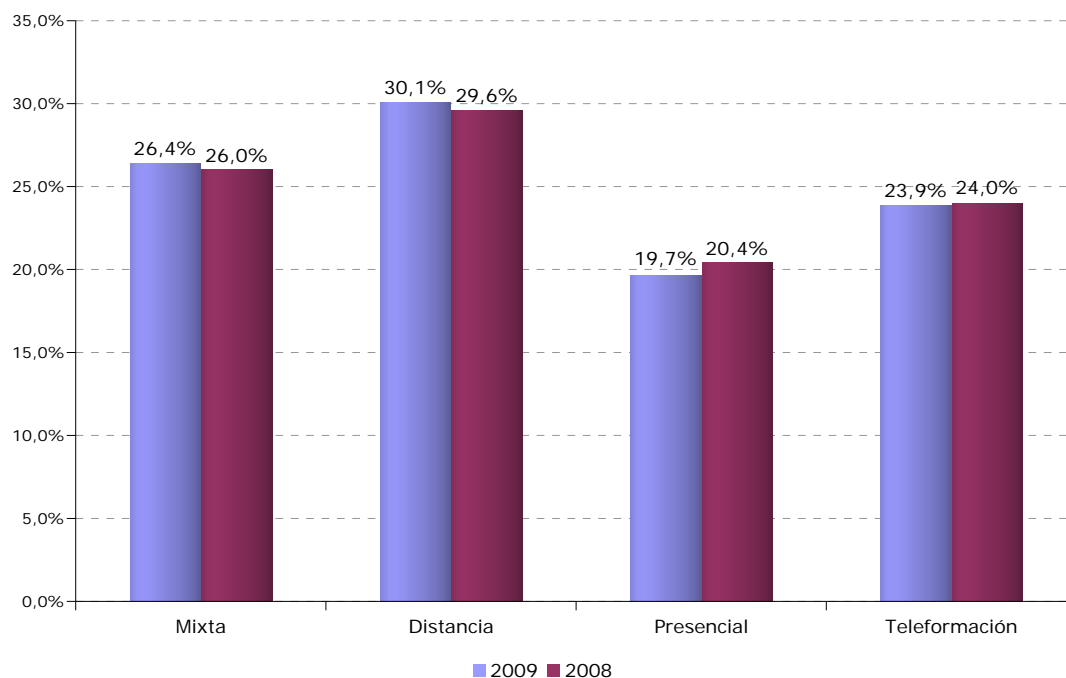


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.2009

El **número de horas ofertadas** por los 302 cursos de la Familia Profesional de Comercio y Marketing asciende a **20.824** (en el año 2008 el número de horas ascendía a 21.189 horas). Según la modalidad de los cursos, el mayor número de horas se imparten en la modalidad a distancia (30,1%), seguida de la formación mixta (26,4%) teleformación (23,9%) y presencial (19,7%).

Respecto al año 2008 no existen diferencias significativas.

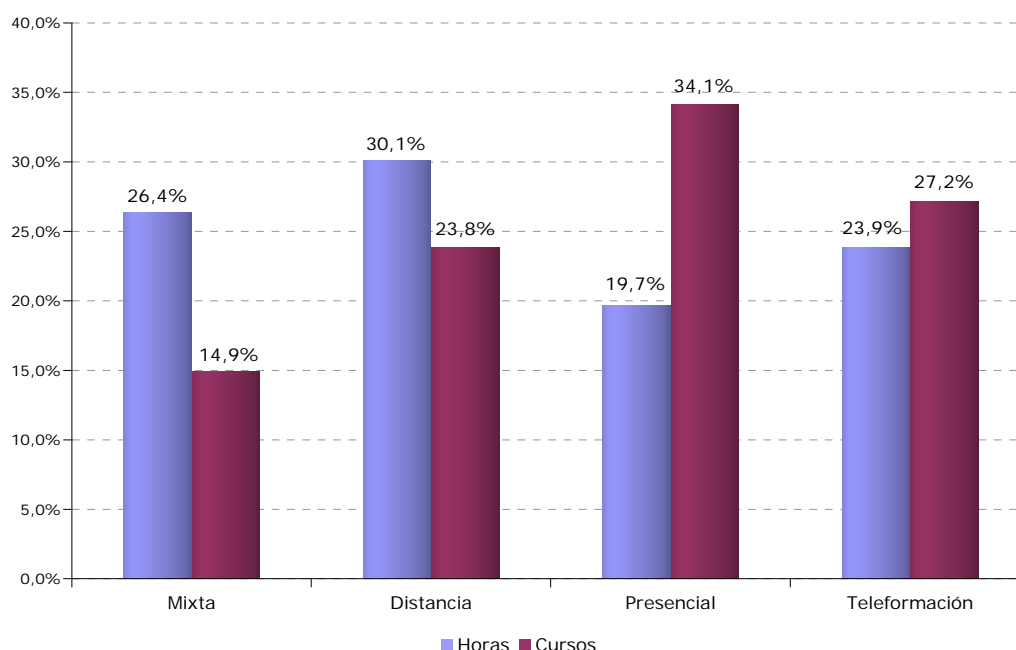
**Gráfico 13.2.3. Distribución del número de horas ofertadas en la familia profesional de comercio y marketing según la modalidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.2009

Comparando el número de cursos y el número de horas ofertados por los mismos, se observa que la distribución es inversamente proporcional en las modalidades presencial, a distancia y mixta. Es decir, los cursos de modalidad presencial son los que más se imparten pero es la modalidad en la que menos horas ofrecen. Mientras que en los cursos de modalidad a distancia y mixta el comportamiento es contrario, se imparten menos cursos pero de mayor número de horas.

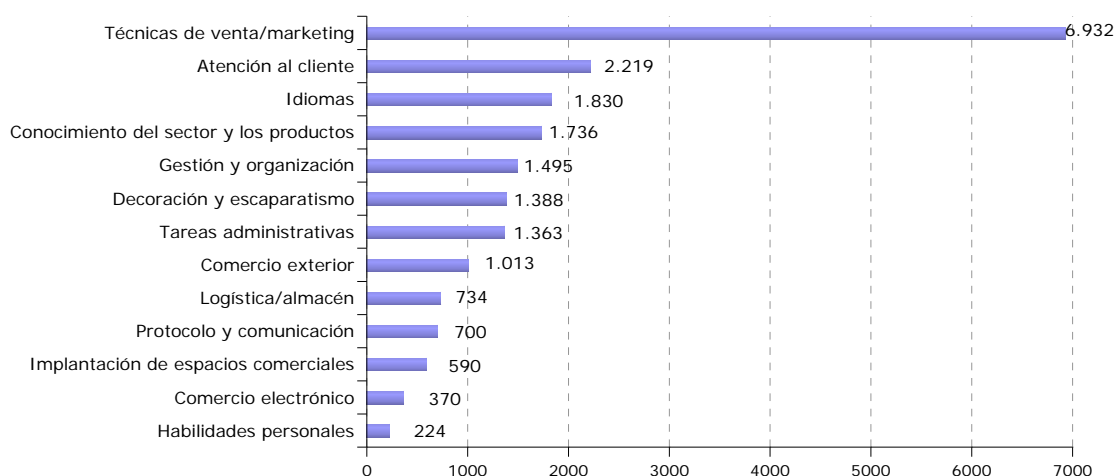
**Gráfico 13.2.4. Distribución del número de horas y cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing según la modalidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.2009.

En el siguiente gráfico se aprecia la duración total, en horas, según el tipo de curso de la Familia Profesional Comercio y Marketing. Los cursos ofertados de ventas y marketing son los que más horas ofertan (6.932 horas), seguido a distancia en el ranking por las acciones formativas relacionadas con los idiomas y atención al cliente o fidelización (en torno a 2.000 horas).

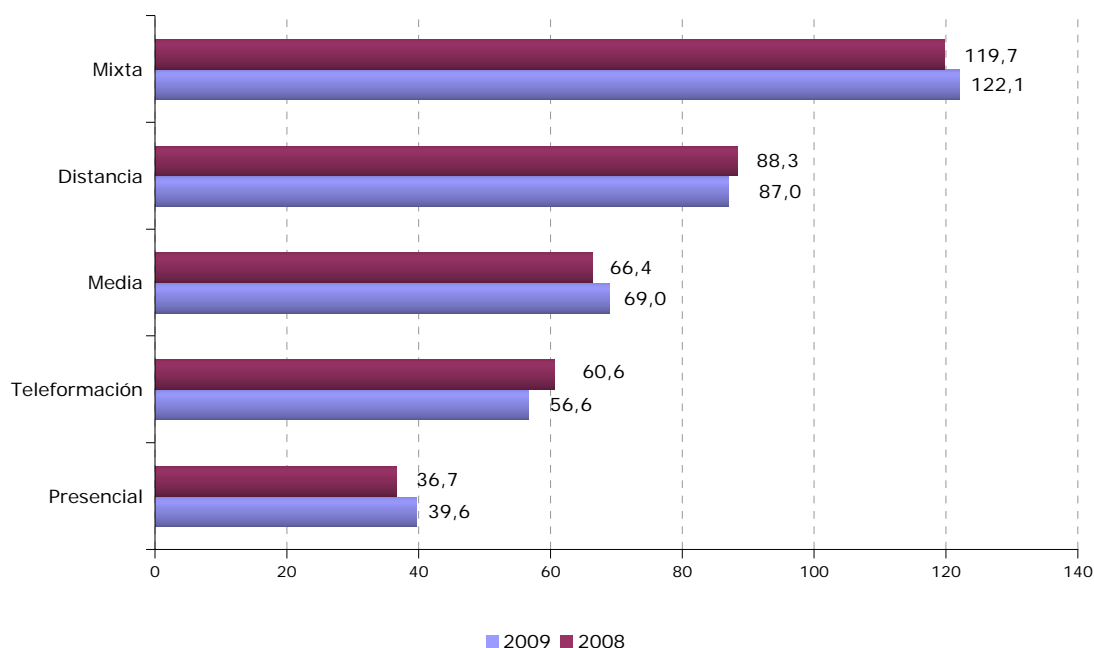
**Gráfico 13.2.5. Número de horas de los tipos de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.2009

El número medio de horas ofertadas en la Comunidad de Madrid para preferentemente ocupados es de 69,0 horas (tres décimas más respecto al año anterior). Por encima de esta media se encuentran los cursos de modalidades mixta y a distancia, mientras que los cursos de teleformación y presencial tienen menor duración.

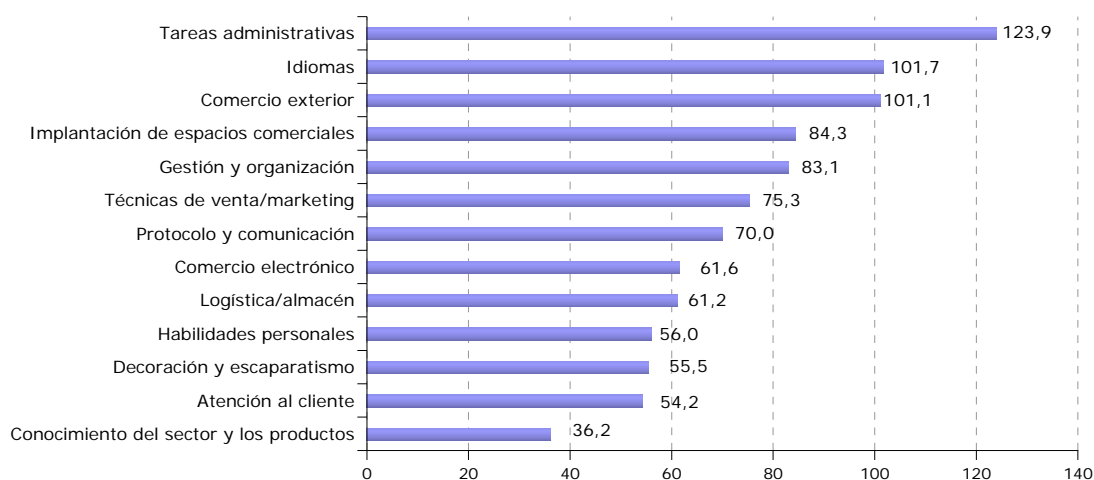
**Gráfico 13.2.6. Número medio de horas ofertadas la familia profesional de comercio y marketing según modalidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.2009

Atendiendo al tipo de curso, cabe destacar que son los de Técnicas administrativas los de mayor duración, alcanzando las 122h. Además, por encima de la media se sitúan los cursos de Idiomas, Implantación de espacios comerciales, Comercio exterior, implantación de espacios comerciales, gestión y organización y técnicas de mercado y marketing.

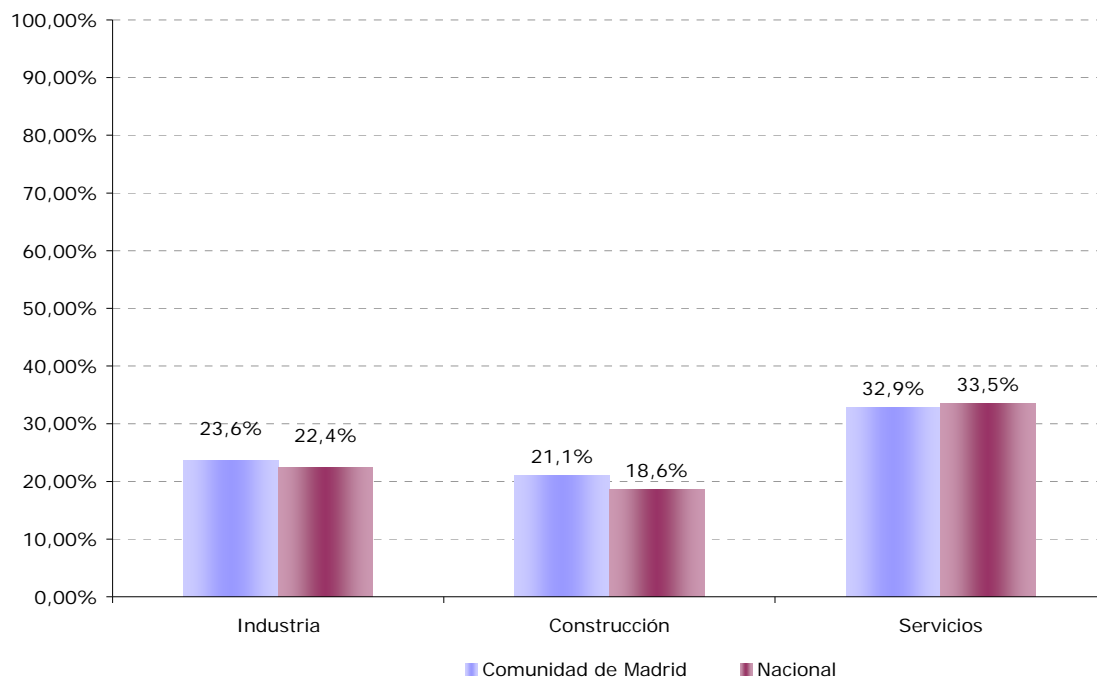
**Gráfico 13.2.7. Número medio de horas ofertadas por tipo de curso en la familia profesional de comercio y marketing**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.2009

En relación a las nuevas tecnologías, una tercera parte de los empleados en el sector servicios recibieron formación durante el año 2009 en Tecnologías de la Información y Comunicación por sus empresas.

**Gráfico 13.2.8. .Porcentaje de empleados que recibieron formación en TIC en 2009**



Fuente: Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico en las empresas 2009-2010. Instituto Nacional de Estadística

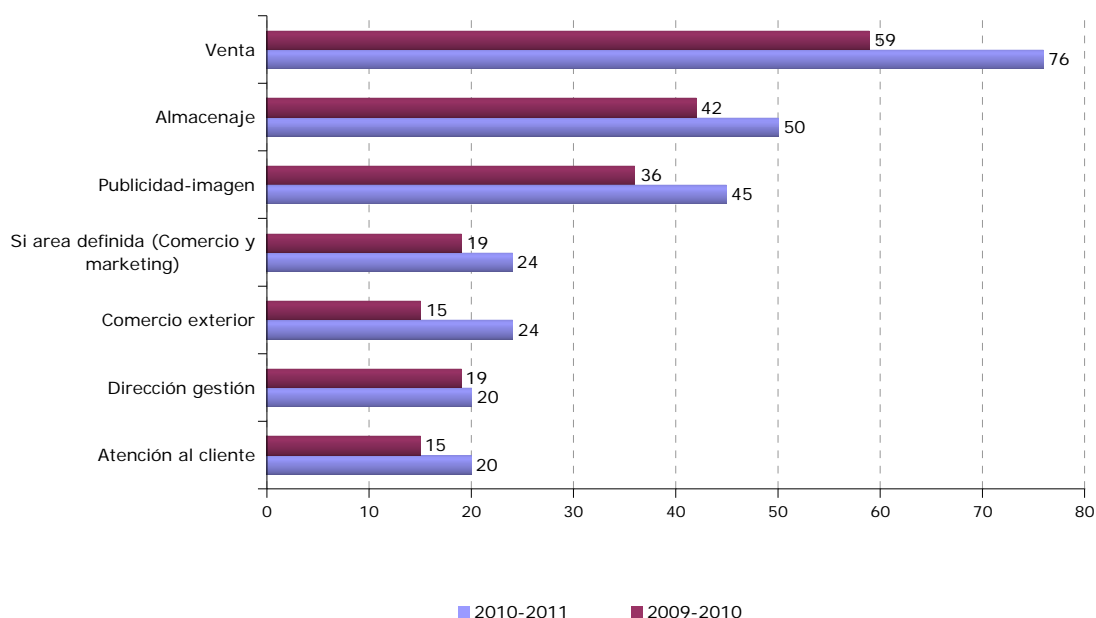
## Formación para el empleo dirigida prioritariamente a desempleados en la Comunidad de Madrid

### Programación Comprometida 2010-2011. Programa Operativo Comunidad de Madrid por especialidades

Dentro de la Programación Comprometida para el año 2010-2011 se ofertan 259 cursos en la Familia Profesional Comercio y Marketing dirigida a la formación para el empleo preferentemente para desempleados (para el año 2009-2010 fueron 205 cursos). A los que pueden asistir hasta 3.855 personas (3.075 personas en el año 2009-2010). Estos cursos ofertan 43.937 horas en total, (39.960 horas en total 2009-2010), con lo que la duración media de estos cursos es de 169,6 horas (195 horas 2009-2010).

En el siguiente gráfico se observa que los cursos ofertados corresponden principalmente a los de venta. Además tienen un peso importante los cursos de almacenaje y publicidad/imagen. Respecto al año 2009-2010, se ha incrementado el número de cursos, especialmente en el ámbito de la venta, la publicidad e imagen así como los dirigidos al comercio exterior.

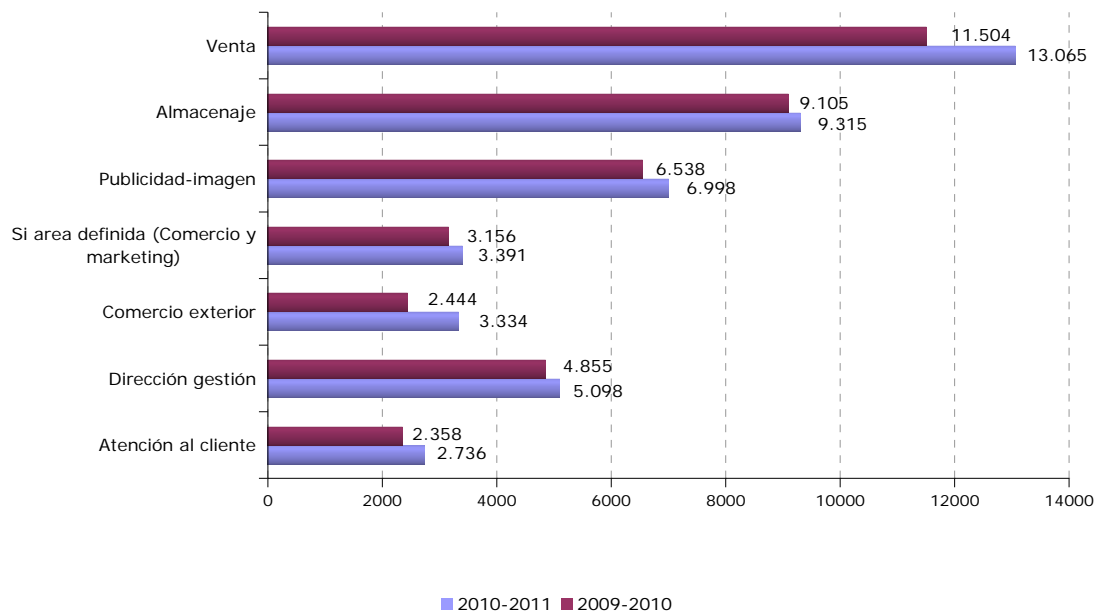
#### Gráfico 13.2.8. Número de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing según el tipo de curso



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo.

Así mismo los cursos con mayor número de horas son los cursos sobre venta, almacenaje, publicidad e imagen. Se ha incrementado el número de horas de los cursos respecto al año anterior.

**Gráfico 13.2.9. Número de horas de los tipos de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing**

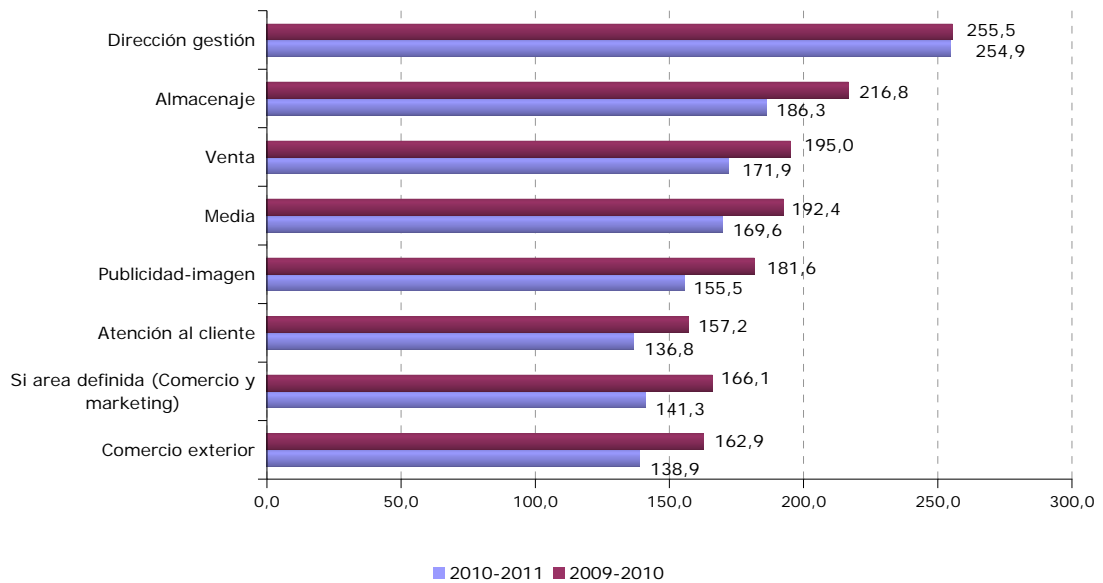


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo

Los cursos de mayor duración media son los de Dirección y gestión, alcanzando las 254,9 horas de media. Además superan la media los cursos de almacenaje y venta. Mientras que los que se encuentran por debajo de la media son las acciones formativas de publicidad e imagen, comercio exterior y atención al cliente.

El número medio de horas respecto al año anterior ha descendido 22,8 horas.

**Gráfico 13.2.10. Número medio de horas ofertadas por tipo de curso en la familia profesional de comercio y marketing**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo

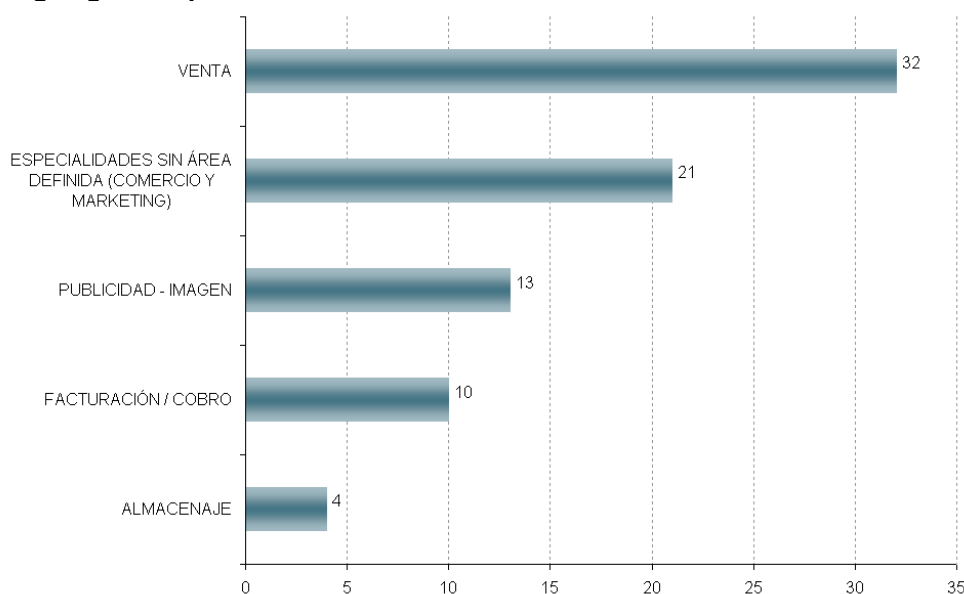


### Programación Comprometida 2009-2010. Programación FIP Comunidad de Madrid por especialidades

Dentro de la Programación Comprometida para el año 2009-2010 en el Programa FIP de la Comunidad de Madrid se ofertan 80 cursos en la Familia Profesional Comercio y Marketing. A los que pueden asistir hasta 1.200 personas (plazas ofertadas). Estos cursos ofertan 15.155 horas en total, con lo que la duración media de estos cursos es de 189 horas.

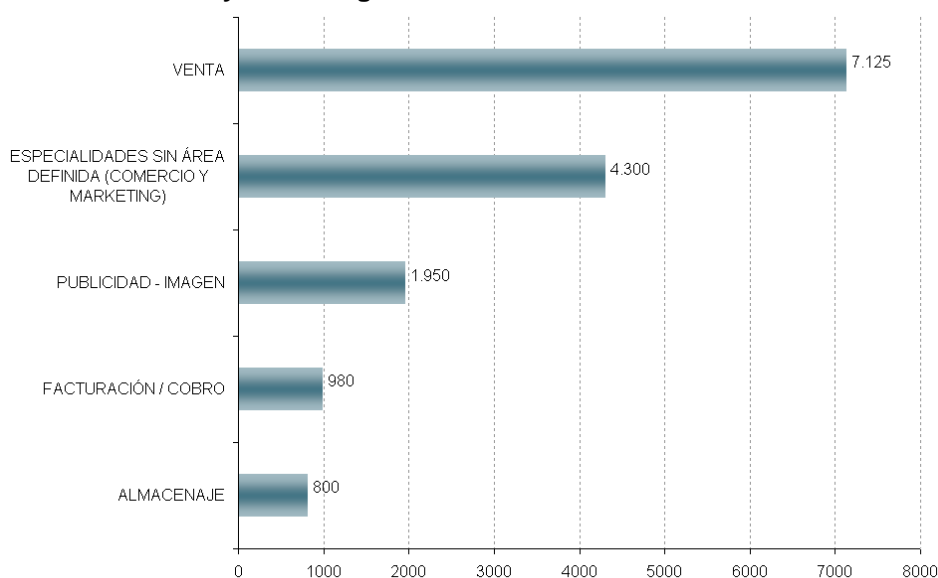
En el siguiente gráfico se observa que los cursos ofertados corresponden principalmente a los de venta. Además tienen un peso importante los cursos de comercio y marketing en general, así como los de publicidad e imagen y facturación o cobro.

**Gráfico 13.2.11. Número de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing según el tipo de curso**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo

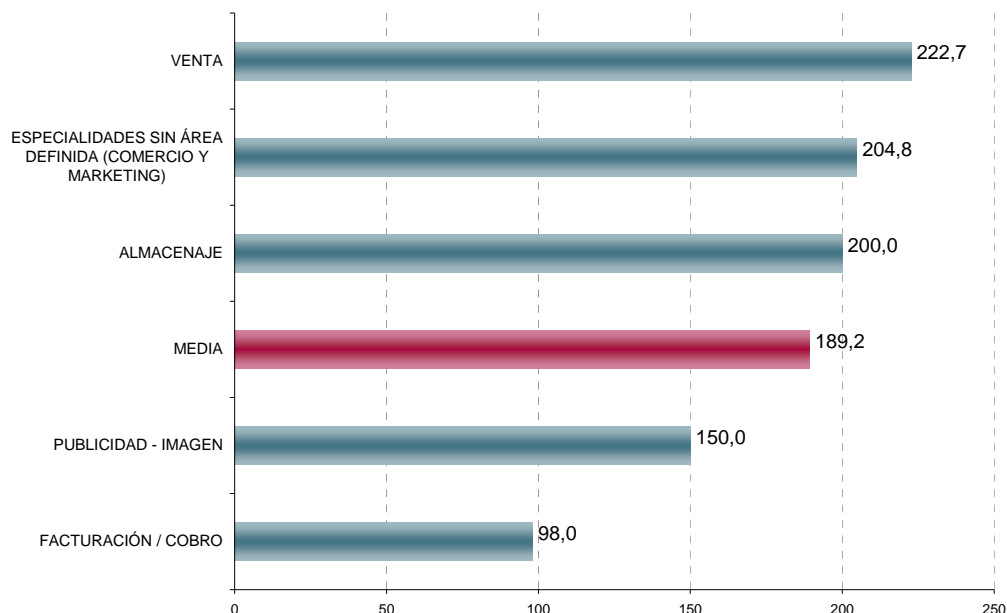
**Gráfico 13.2.12. Número de horas de los tipos de cursos ofertados en la familia profesional de comercio y marketing**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo

Los cursos de mayor duración media son los de venta, alcanzando las 222 horas de media. Los de comercio y marketing en general y los de almacenaje superan las 200 horas. El resto de tipos de cursos, publicidad e imagen y facturación, se encuentran por debajo de la media.

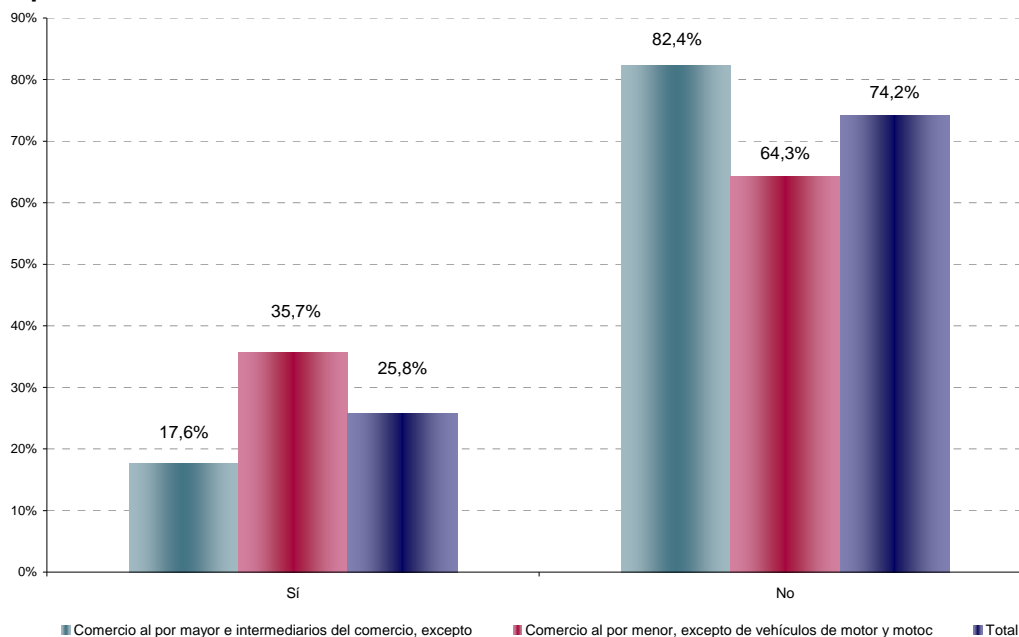
**Gráfico 13.2.13. Número medio de horas ofertadas por tipo de curso en la familia profesional de comercio y marketing**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Servicio Regional de Empleo

El 25,8% de los responsables de empresas encuestados señalan conocer en qué consisten los Certificados de Profesionalidad, porcentaje que alcanza el 35,7% en los comercios al por menor y desciende al 17,6% en el comercio al por mayor. Y todos los que lo conocen indican que sí es necesario su desarrollo.

**Gráfico 13.2.14. Porcentaje de empresas que conocen en que consisten los certificados de profesionalidad**



Fuente: "Estudios sectorial comprensivo del sector comercio" Base: 31.Telecyl Estudios. Año 2010.

### 13.3. Red de centros (educación y empleo), distribución geográfica de la formación

A continuación se señalan los centros de formación que cuentan con oferta formativa perteneciente a la familia profesional de comercio y marketing.

**Tabla 13.3.1. Centros de Formación Profesional con titulación pertenecientes a la familia: comercio y marketing**

	CENTRO	MUNICIPIO	TITULARIDAD
Comercio	CPR FPE "AFUERA II"	Madrid	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	CPR FPE "ARZOBISPO MORCILLO"	Valdemoro	
	CPR FPE "CENTRO DE ESTUDIOS PROFESIONALES(C.E.P.)"	Alcalá de Henares	
	CPR FPE "ESCUELA POLITECNICA GINER"	Madrid	
	CPR FPE "JUAN XXIII"	Alcorcón	
	CPR FPE "TEIDE IV"	Madrid	
	CPR FPE "VIRGEN DE LA LUZ"	Madrid	
	CPR INF-PRI-SEC "CENTRO CULTURAL SALMANTINO"	Madrid	
	CPR INF-PRI-SEC "COLEGIO PEÑALVENTO"	Colmenar Viejo	
	CPR INF-PRI-SEC "FUNDACION CALDEIRO"	Madrid	
	CPR INF-PRI-SEC "MARIA INMACULADA"	Madrid	
	IES "AFRICA"	Fuenlabrada	PÚBLICO
	IES "AGORA"	Alcobendas	
	IES "ANTONIO DE NEBRIJA"	Móstoles	
	IES "CIUDAD ESCOLAR"	Madrid	
	IES "CLARA DEL REY"	Madrid	
	IES "FRANCISCO DE QUEVEDO"	Madrid	
	IES "ICARO"	Getafe	
	IES "JAIME FERRAN"	Collado Villalba	
	IES "LUIS BRAILLE"	Coslada	
	IES "LUIS BUÑUEL"	Alcorcón	
	IES "MIGUEL DELIBES"	Madrid	
	IES "PABLO NERUDA"	Leganés	
	IES "PABLO PICASSO"	Pinto	
	IES "PIO BAROJA"	Madrid	
	IES "PROFESOR MÁXIMO TRUEBA"	Boadilla del Monte	
	IES "VALLE INCLAN"	Torrejón de Ardoz	PÚBLICO
Comercio Internacional	CPR ES "EFESO"	Madrid	PRIVADO
	CPR FPE "CESUR-MADRID"	Madrid	
	CPR FPE "ESCUELA PROFESIONAL JAVERIANA"	Madrid	
	CPR FPE "INSTITUTO FORMACION EMPRESARIAL CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA"	Madrid	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	CPR FPE "JUAN XXIII"	Alcorcón	
	CPR INF-PRI-SEC "COLEGIO CAMINO REAL"	Torrejón de Ardoz	PRIVADO
	CPR INF-PRI-SEC "COLEGIO PEÑALVENTO"	Colmenar Viejo	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS PÚBLICO
	IES "AFRICA"	Fuenlabrada	
	IES "AGORA"	Alcobendas	
	IES "ALAMEDA DE OSUNA"	Madrid	
	IES "CIUDAD ESCOLAR"	Madrid	
	IES "CLARA DEL REY"	Madrid	

	CENTRO	MUNICIPIO	TITULARIDAD
	IES "EL LAGO"	Madrid	
	IES "ICARO"	Getafe	
	IES "PIO BAROJA"	Madrid	
Gestión comercial y marketing	CPR ES "CENTRO DE ESTUDIOS SANTA MARIA DEL CASTILLO"	Buitrago del Lozoya	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	CPR FPE "AFUERA I"	Madrid	
	CPR FPE "ARZOBISPO MORCILLO"	Valdemoro	
	CPR FPE "CENTRO DE ESTUDIOS TECNOLOGICOS Y SOCIALES FRANCISCO DE VITORIA"	Pozuelo de Alarcón	PRIVADO
	CPR FPE "CENTRO FORMACION COMERCIAL DE REPSOL YPF"	Madrid	
	CPR FPE "CEPAL 2"	Madrid	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	CPR FPE "CEU-INSTITUTO SUPERIOR DE ESTUDIOS PROFESIONALES"	Madrid	
	CPR FPE "ESCUELA SUPERIOR DE PUBLICIDAD"	Madrid	PRIVADO
	CPR FPE "ESERP"	Madrid	
	CPR FPE "INGLAN"	Getafe	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	CPR FPE "INSTITUTO FORMACION EMPRESARIAL CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA"	Madrid	
	CPR FPE "JUAN XXIII"	Alcorcón	
	CPR FPE "TEIDE IV"	Madrid	
	CPR FPE "TORVAL'L"	Madrid	PRIVADO
	CPR INF-PRI-SEC "NTRA. SRA. DEL PILAR"	Madrid	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	CPR INF-PRI-SEC "SAGRADA FAMILIA"	Madrid	
	CPR PRI-SEC "LOYOLA"	Aranjuez	
	CPR PRI-SEC "SANTA MARIA DE LOS APOSTOLES"	Madrid	
	IES "CIUDAD ESCOLAR"	Madrid	PÚBLICO
	IES "CLARA DEL REY"	Madrid	
	IES "EL LAGO"	Madrid	
	IES "ENRIQUE TIERNO GALVAN"	Parla	
	IES "FRANCISCO DE QUEVEDO"	Madrid	
	IES "ICARO"	Getafe	
	IES "ISLAS FILIPINAS"	Madrid	
	IES "JAIME FERRAN"	Collado Villalba	
	IES "LUIS BUÑUEL"	Alcorcón	
	IES "MIGUEL DELIBES"	Madrid	
	IES "PABLO NERUDA"	Leganés	
	IES "PABLO PICASSO"	Pinto	
	IES "PROFESOR MÁXIMO TRUEBA"	Boadilla del Monte	
Gestión del transporte	CPR FPE "CESUR-MADRID"	Madrid	PRIVADO
	CPR INF-PRI-SEC "TAJAMAR"	Madrid	PRIVADO CON ENSEÑANZAS CONCERTADAS
	IES "AFRICA"	Fuenlabrada	PÚBLICO
	IES "CLARA DEL REY"	Madrid	
	IES "LUIS BRAILLE"	Coslada	
	IES "PABLO NERUDA"	Leganés	
Servicios al consumidor	IES "CLARA DEL REY"	Madrid	PÚBLICO

A continuación se presentan los centros formativos públicos de la Comunidad de Madrid, donde se imparten los Programas de cualificación Profesional Inicial de la familia de comercio y marketing y administración y finanzas.

D.A.T.	Distrito/Localidad	Centro	PCPI	
			Servicios auxiliares de administración y gestión	Actividades auxiliares del comercio
Madrid Capital	Carabanchel	CREI Sagrado Corazón de Jesús	x	
	La Latina	IES Leonardo da Vinci	x	
		IES Parque Aluche	x	
	Moncloa-Aravaca	IES Virgen de La Paloma	x	
	Puente de Vallecas	IES Vallecas Magerit	x	
	San Blas	IES San Blas	x	
	Tetuán	IES Tetuán de las Victorias	x	
	Usera	IES Ciudad de Jaén	x	
		IES Pío Baroja		x
	Villa de Vallecas	UFIL Sierra Palomeras		
Madrid Norte	Alcobendas	IES Severo Ochoa	x	x
	Algete	IES Al-Satt	x	
	Colmenar Viejo	IES Ángel Corella	x	
	San Agustín de Guadalix	IES San Agustín de Guadalix	x	
	San Sebastián de los Reyes	IES Atenea	x	
		IES Juan de Mairena		
	Tres Cantos	IES Jorge Manrique	x	
Madrid Sur	Alcorcón	IES Al-Qadir	x	
		IES Los Castillos	x	
	Arroyomolinos	IES Gabriela Mistral		x
	Ciempozuelos	IES Juan Carlos I	x	
	Fuenlabrada	IES África	x	x
		IES Atenea		
		IES Joaquín Araujo	x	
	Getafe	IES Alarnes	x	
		IES Laguna de Joatzel	x	
	Leganés	IES Luis Vives	x	
		IES Pablo Neruda	x	
	Móstoles	IES Antonio de Nebrija		x
		IES Felipe Trigo	x	
		IES Luis Buñuel	x	
	Navalcarnero	IES Profesor Ángel Ysern	x	

D.A.T.	Distrito/Localidad	Centro	PCPI	
			Servicios auxiliares de administración y gestión	Actividades auxiliares del comercio
	Parla	IES Enrique Tierno Galván	x	x
	Pinto	IES Pablo Picasso	x	
	S. Martín Valdeiglesias	IES Pedro de Tolosa	x	
Madrid Este	Alcalá de Henares	IES Alonso de Avellaneda	x	
	Arganda del Rey	IES La Poveda	x	
	Coslada	IES Luis Braille		x
		IES Manuel de Falla	x	
	Mejorada del Campo	IES Los Olivos	x	
	Rivas Vaciamadrid	IES Duque de Rivas	x	
	San Fernando de Henares	IES Rey Fernando VI	x	
	S. Martín de la Vega	IES Anselmo Lorenzo	x	
	Torrejón de Ardóz	IES Valle-Inclán	x	x
	Villarejo de Salvanés	IES Nt. Sra. Victoria Lepanto	x	
Madrid Oeste	Boadilla del Monte	IES Prof. Máximo Trueba		x
	Collado Villalba	IES Jaime Ferrán		x
	Galapagar	IES Infanta Elena	x	
	Las Rozas de Madrid	IES Las Rozas I	x	
	Majadahonda	IES M <sup>a</sup> de Zayas y Sotomayor	x	
	Pozuelo de Alarcón	IES San Juan de La Cruz	x	
	Torrelodones	IES Diego Velázquez		x

### Programas de formación dirigidos prioritariamente a los trabajadores desempleados

Los **Centros de Formación para el Empleo de la Comunidad de Madrid** tienen como misión incrementar la capacitación profesional de los trabajadores/as de nuestra región realizando actuaciones personalizadas que integran la formación especializada y el apoyo activo en la búsqueda de empleo.

- **Información y orientación** profesional al trabajador desempleado u ocupado para, de acuerdo con su formación, experiencia y características personales, ayudarle en su carrera profesional mediante un proyecto formativo personal.
- **Oportunidades formativas** a los trabajadores desempleados u ocupados, de manera que adquieran las competencias necesarias para desempeñar con éxito una ocupación.
- **Un espacio de referencia de una formación de calidad**, avalada por la participación en su actividad, mediante los Consejos Asesores, de empresarios, sindicatos, universidades, entidades locales y expertos.
- Asimismo, los Centros de Formación actúan como **difusores** de una cultura de la calidad en la formación para el empleo, tanto en su actividad como en el seguimiento de los centros colaboradores.
- Un lugar de promoción de la incorporación de los desempleados en el mundo del trabajo, mediante los servicios de intermediación y Apoyo a la colocación o el asesoramiento para el autoempleo y las fórmulas de economía social.
- Un servicio especializado y a disposición de las empresas del sector en aras de facilitar el personal requerido por las mismas, a través de los alumnos que terminan con aprovechamiento los cursos de formación y capaz de dar respuesta a los perfiles solicitados en un plazo no superior a las 48 horas.

Para su impartición, la Comunidad de Madrid, pone a disposición de los trabajadores una extensa red de centros de formación especializados en los diversos ámbitos ocupacionales que, además deben de acreditar experiencia y calidad para impartir la formación.

La formación se imparte en:

- Centros de Formación para el Empleo de la Comunidad de Madrid.
- Centros de formación o entidades acreditadas para impartir formación conducente a la obtención de certificado de profesionalidad.
- Centros de formación inscritos para impartir formación para el empleo.
- Centros de formación o entidades de acreditada solvencia contratadas por el Servicio Regional de Empleo para la impartición de acciones formativas de ámbitos sectorial o territorial.
- Centros de formación o entidades participantes en el programa de actuaciones en colaboración con municipios de la Región.

**En la Comunidad de Madrid no existen Centros de Formación de Referencia Nacional relacionados con el sector.** *“El comercio es la única actividad económica donde el centro de referencia nacional no tiene ubicación en ninguna comunidad autónoma.”* Actualmente existe una propuesta de reserva de Centros de Referencia Nacional para la familia de Comercio y Marketing para el área profesional de logística comercial en el centro de logística de Zaragoza.

### La formación en las empresas

En primer lugar, es preciso señalar la sensibilización cada vez mayor del tejido empresarial, sobre todo, aquel que estaba menos sensibilizado como las micro PYMES. Aunque todavía, según se desprende de las entrevistas realizadas, se percibe que el cambio no ha sido total. Parece que hemos llegado a un punto de inflexión donde muchos profesionales del sector abogan por la formación y la especialización

Este tipo de empresas veían hace unos años la formación como un coste, ya que suponía pérdida de horas de trabajo por parte del dueño o de algunos de los escasos empleados de que disponía. Sin embargo, esa percepción está cambiando y ahora se comienza a ver como una inversión.



### 13.4. Otras regulaciones de referencia para la formación en la actividad productiva

El Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional está definido en la Ley Orgánica 5/2002 de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional.

La relación entre el Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional, la oferta formativa de Formación Profesional en el Sistema Educativo y la Formación Profesional para el Empleo está establecida en la normativa siguiente:

- Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de educación.
- Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de empleo.
- Ley 5/2002, de 19 de junio, de las cualificaciones y de la formación profesional.
- REAL DECRETO 1538/2006, de 15 de diciembre regula la formación profesional en el sistema educativo.
- REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo.
- El REAL DECRETO 1538/2006, de 15 de diciembre, establece la estructura de los nuevos títulos de Formación Profesional en el Sistema Educativo
- El REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo, regula las distintas iniciativas de formación que configuran el subsistema de formación profesional para el empleo, su régimen de funcionamiento y financiación, así como su estructura organizativa y de participación institucional.
- La ORDEN TAS/2307/2007, de 27 de julio, desarrolla parcialmente el REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo en materia de formación de demanda y su financiación.
- LA ORDEN TAS/718/2008, de 7 de marzo, desarrolla el REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo, en materia de formación de oferta.

En materia de formación profesional la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible complementa la legislación citada anteriormente.

### 13.5. Conclusiones

En la Comunidad de Madrid, la familia profesional de comercio y marketing está formada por un ciclo de grado medio (Comercio) y cuatro de grado superior (Comercio Internacional; Gestión Comercial y Marketing; Gestión del Transporte y Servicios al Consumidor)

Los expertos consultados señalan que todos los ciclos tienen aspectos comunes desarrollados en sus módulos que se solapan en algunos casos. Aunque indican algunas diferencias entre el ciclo de grado superior de Comercio Internacional y el de Gestión del Transporte. Además, señalan que sistema educativo de la Comunidad de Madrid es adecuado a las necesidades del sector, y que además solventa parte de las necesidades formativas de las PYMES en comercio exterior. Así, el grado de integración laboral de los alumnos que imparten formación profesional del sistema educativo en el ámbito del comercio exterior es alto. Los **alumnos formados en comercio exterior, se colocan rápidamente en el mercado laboral**.

El número de cursos ofertados en la **Familia Profesional de Comercio y Marketing** asciende a **302 cursos**, de los cuales 92 están relacionados con la materia de Ventas y Marketing. Los cursos con un mayor número de horas se imparten en la modalidad a distancia.

Dentro de la Programación Comprometida para el año 2010-2011 se ofertan 259 cursos en la Familia Profesional Comercio y Marketing dirigida a la formación para el empleo preferentemente para desempleados. Los cursos de mayor duración media son los de Dirección y Gestión, alcanzando las 254,9 horas de media. Además superan la media los cursos de almacenaje y venta. Mientras que los que se encuentran por debajo de la media son las acciones formativas de publicidad e imagen, comercio exterior y atención al cliente.

El Servicio Regional de Empleo de la Comunidad de Madrid, ofrece una serie de formaciones que encuadran en el Plan de Formación para el Empleo.

- En el **programa de formación dirigido prioritariamente a trabajadores desempleados**, pueden participar los trabajadores residentes en la Comunidad de Madrid que además se encuentren inscritos en las Oficinas de Empleo. Se caracterizan por lo siguiente:
  - Información y orientación profesional
  - Oportunidades formativas
  - Un espacio de referencia de una formación de calidad
  - Los Centros de Formación actúan como difusores de una cultura de la calidad en la formación para el empleo
  - Promocionan la incorporación de los desempleados en el mundo del trabajo
  - Están a disposición de las empresas del sector en aras de facilitar el personal que requieren.
- La **formación profesional para el empleo dirigida preferentemente a trabajadores ocupados** de la Comunidad de Madrid se articula a través de convocatorias de la Consejería de Empleo y Mujer para la suscripción de convenios de formación con organizaciones sindicales y empresariales.

Tipos de convenios de formación:

- *Intersectoriales*: dirigidos a la formación de trabajadores en competencias transversales y horizontales a varios sectores de la actividad económica.
- *Sectoriales*: dirigidos a la formación de un sector productivo concreto con el fin de desarrollar acciones formativas de interés general para dicho sector y satisfacer necesidades específicas del mismo.

- *De economía social:* se desarrollan planes de formación dirigidos a trabajadores y socios de cooperativas, sociedades laborales y otras entidades de la economía social para atender demandas formativas derivadas de su naturaleza jurídica o necesidades de carácter transversal.
- *Para trabajadores autónomos:* Pretenden mejorar la capacitación de estos trabajadores en competencias relacionadas con la actividad que desarrollan, bien de carácter sectorial bien transversal u horizontal.

En todos los planes formativos pueden participar también trabajadores desempleados inscritos en oficinas de empleo de la Comunidad de Madrid.

Asimismo, se cuenta también con **Escuelas Taller y Casas de Oficios** y con **Talleres de formación**.

En la actualidad está cambiando la percepción de las empresas a ver la formación como un coste para comenzar a verse ahora como una inversión.

## **VI. PROPUESTAS Y ORIENTACIONES AL CATÁLOGO NACIONAL DE LAS CUALIFICACIONES PROFESIONALES Y LA FORMACIÓN EN LA COMUNIDAD DE MADRID**

### **Índice**

- 14. Aportaciones a la estructura de Cualificaciones y Competencias Profesionales**
  - 15. Aportaciones al Catálogo de especialidades formativas de la Comunidad de Madrid**
  - 16. Conclusiones generales**
-

## 14. APORTACIONES A LA ESTRUCTURA DE CUALIFICACIONES Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

### Índice

En el capítulo 14 se reflexiona sobre el vigente Catálogo de Cualificaciones Profesionales, para poder amoldarlo con posterioridad a la actual realidad del sector del comercio exterior.

14.1. En qué medida aglutina el Catálogo actual los puestos de trabajo y actividades productivas descritos en el estudio

14.2. En que medida responde a los nuevos perfiles profesionales a las nuevas tecnologías y a los nuevos procesos en el sector

14.3. Propuestas de revisión, adaptación y mejora del catálogo

14.4. Conclusiones

### 14.1. En que medida aglutina el Catálogo actual los puestos de trabajo y actividades productivas descritos en el estudio

A continuación se describe por cada una de las familias profesionales relacionadas con la actividad de comercio exterior, las ocupaciones que agrupa cada una de las cualificaciones profesionales descritas en el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales:

#### FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING

Esta es la familia profesional de interés para el estudio, al comprender las cualificaciones profesionales relacionadas con la actividad comercial. Como se observa, en diciembre de 2009 había aprobadas 14 cualificaciones profesionales.

Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE		
Familia profesional: Comercio y Marketing	Nivel	Ocupación
Actividades auxiliares de almacén	1	Mozo de almacén. Preparador de pedidos. Operario de logística. Carretilero.
Actividades auxiliares de comercio	1	Preparador de pedidos. Auxiliar de dependiente de comercio. Reponedor. Repartidor de proximidad a pie.
Actividades de venta	2	Vendedor/a Orientador/a comercial Promotor/a. Operador de venta en comercio electrónico. Técnico de información y atención al cliente.
Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	3	Técnico en comercio exterior. Asistentes o adjuntos de comercio internacional. Técnico de operaciones exteriores (entidades financieras/seguros). Técnico en administración del comercio internacional.
Atención al cliente, consumidor o usuario	3	Técnico de información/atención al cliente en empresas. Técnico en consumo de las oficinas de información al consumidor de las Administraciones Públicas. Técnico en consumo en los organismos públicos y privados de defensa de los consumidores. Técnico en consumo de las cooperativas de consumo.
Tráfico de mercancías por carretera	3	Director de operaciones de transporte. Jefe de tráfico. Planificador de tráfico.
Implantación y animación de espacios comerciales	3	Merchandiser. Escaparatista comercial. Diseñador de espacios comerciales. Responsable de promociones punto de venta. Especialista en implantación de espacios comerciales. Organizador de puntos de venta en autoservicios, encargado de tienda o sección.
Asistencia a la investigación de mercados	3	Técnico en estudios de mercado y opinión pública. Agente de encuestas y censos. Técnico en trabajos de campo. Inspector de encuestadores. Codificador de datos en investigaciones de mercado.
Control y formación en consumo	3	Agente de la inspección de consumo. Monitor de consumo. Gestor de formación en consumo. Asesor de empresas u organizaciones en materia de medidas de control de mercado y protección a los consumidores. Técnico en consumo.
Gestión comercial de ventas	3	Jefe de ventas. Vendedor/a técnico/a.

		Representante comercial. Agente comercial. Encargado de tienda. Encargado de sección de un comercio. Coordinador de comerciales. Supervisor de telemarketing.
Gestión y control del aprovisionamiento	3	Aprovisionador logístico. Técnico de aprovisionamiento. Jefe de aprovisionamiento. Técnico en logística del aprovisionamiento.
Marketing y compraventa internacional	3	Técnico de marketing internacional. Técnico de venta internacional. Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.
Organización del transporte y la distribución	3	Agente de planificación del transporte. Jefe de tráfico de operaciones de transporte por carretera. Jefe de tráfico en actividades de transporte combinado terrestre/marítimo/aéreo. Técnico en logística del transporte.
Organización y gestión de almacenes	3	Jefe de almacén. Técnico en gestión de stocks y almacén. Responsable de recepción de mercancías. Responsable de expedición de mercancías. Técnico en logística de almacenes.

### FAMILIA PROFESIONAL: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

Dentro de la familia profesional de administración y gestión las cualificaciones publicadas tienen relación con el sector comercio, especialmente aquellas que dan respuesta a las ocupaciones transversales del sector.

Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE:		
Familia Profesional: Administración y Gestión	Nivel	
Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales	1	Auxiliar de oficina. Auxiliar de servicios generales. Auxiliar de archivo. Clasificador y/o repartidor de correspondencia. Ordenanza. Auxiliar de información. Telefonista en servicios centrales de información. Taquillero.
Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos	1	Auxiliar de oficina. Auxiliar de archivo. Grabador-verificador de datos. Operador documental. Auxiliar de digitalización.
Actividades de gestión administrativa	2	Auxiliar administrativo comercial. Auxiliar administrativo de cobros y pagos. Auxiliar administrativo de contabilidad. Auxiliar administrativo de facturación. Auxiliar administrativo del departamento de Recursos Humanos. Auxiliar administrativo de las distintas Administraciones Públicas. Auxiliar de apoyo administrativo de compra y venta.
Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente	2	Recepcionista. Auxiliar administrativo con tareas de atención al público. Auxiliar de apoyo administrativo a la gestión de compra y/o venta. Auxiliar administrativo comercial. Operador de atención telefónica.
Administración de recursos humanos	3	Administrativo del departamento de Recursos Humanos. Responsable de Personal en PYME. Gestor de Nóminas. Técnico de Recursos Humanos.
Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas	3	Asistente de despachos y oficinas. Asistente jurídico.

Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE:		
		Secretaría/o en departamentos de Recursos Humanos.
Asistencia a la dirección	3	Asistente a dirección. Secretario/a de dirección
Comercialización y administración de productos o servicios financieros	3	Gestor comercial de productos y servicios financieros. Teleoperador comercial de entidades financieras. Administrativo de entidades financieras. Cajero de entidades financieras. Asistente de intermediarios financieros.
Gestión contable y auditoría	3	Ayudante de auditoría. Administrativo contable. Contable.
Gestión administrativa pública	3	Administrativos en las Administraciones y Organismos Públicos
Gestión financiera	3	Asistente de Controller. Técnico de Tesorería. Ayudante de gestión financiera. Administrativo de Departamento Financiero.

Por otro lado, existe una cualificación en trámite, creación y gestión de microempresas, con gran importancia para el comercio, al tratarse de una actividad con un importante número de microempresas.

#### FAMILIA PROFESIONAL: TRANSPORTE Y MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS

Las siguientes cualificaciones profesionales relacionadas con el transporte y mantenimiento de vehículos, han sido aprobadas en el Real Decreto 1225/2010 de 1 de octubre por el que se complementa el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, mediante el establecimiento de cinco cualificaciones profesionales correspondientes a la Familia Profesional Transporte y Mantenimiento de Vehículos; siendo de interés para el estudio estas 3 cualificaciones de nivel 2.

Cualificaciones profesionales publicadas en el BOE		
Familia profesional: transporte y mantenimiento de vehículos	Nivel	
Conducción de autobuses	2	Conductor de autobús. Conductor de autocar. Conductor de vehículos destinados a transporte de viajeros por carretera.
Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera	2	Conductor de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera. Conductor de camiones. Conductor de vehículos de transporte de mercancías peligrosas por carretera.
Conducción profesional de vehículos turismos y furgonetas	2	Conductor de taxi. Conductor profesional de automóvil. Conductor profesional de vehículo de transporte de pasajeros de hasta nueve plazas. Conductor de furgoneta hasta 3.500 kilos. Repartidor-conductor de furgoneta hasta 3.500 kilos.

Así mismo existe una cualificación profesional, pendiente, relacionada con el transporte, conducción de locomotoras.

Las cualificaciones profesionales existentes en el sector de comercio exterior, aglutinan las ocupaciones relativas a los niveles 1, 2 y 3. **Este sector dispone de profesionales con niveles de cualificación 4 y 5 asociados a estudios superiores** (grados, licenciaturas, diplomaturas, masters y postgrados). Actualmente el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales no dispone cualificaciones profesionales con niveles de 4 y 5, por lo que dejaría fuera puestos de trabajo relevantes del sector comercio exterior.



## 14.2. En que medida responde a los nuevos perfiles profesionales a las nuevas tecnologías y a los nuevos procesos del sector

Como se ha podido observar en el capítulo 10.1 cada Familia Profesional agrupada en el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales representa un conjunto de actividades económico-productivas que presentan una cierta afinidad tecnológica y funcional para la determinación de las cualificaciones.

Esta vinculación entre los sectores económico-productivos y las cualificaciones, resulta básica para la coordinación y gestión de la formación profesional, ya que ésta es concebida como un **instrumento que debe permitir dotar de los recursos humanos adecuados a las necesidades de los sistemas de producción de bienes y servicios.**

Por ello, tiene una clara vinculación tanto con las tecnologías que se aplican en los procesos de producción, como en las funciones que realizan las personas cualificadas en las organizaciones productivas (empresas, administración, cooperativas, etc.)

Esta vinculación debe estar actualizada y adaptada a los cambios tecnológicos y a las tendencias que se produzcan en el sector. Las tendencias encontradas en el sector a lo largo del estudio, se han desarrollado en el bloque de procesos productivos del sector comercio exterior, en el que se desarrollan entre otros aspectos, los cambios previsibles en los procesos y en la prestación de servicios, así como las tendencias e identificación de condicionantes para la evolución del sector.

En líneas generales **el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales responde a los nuevos perfiles profesionales**, aunque existen ciertos perfiles profesionales: como el técnico en proyectos multilaterales o abogados especializados, que son considerados por los expertos perfiles profesionales emergentes, u otros con perfiles provenientes de titulaciones universitarias de niveles de cualificación 4 y 5 que no están contempladas en las cualificaciones profesionales, puesto que por el momento no están desarrolladas.

En relación a las **nuevas tecnologías y herramientas del sector, las cualificaciones responden en términos generales de forma adecuada a la realidad laboral**, aunque los criterios de realización y realizaciones profesionales se deben adaptar a los cambios que surjan en el mercado. En este ámbito se han detectado tendencias relacionadas con el uso de las nuevas tecnologías, como aplicaciones específicas, nuevos medios de comercialización, técnicas de marketing, etc., que deben estar comprendidas en las cualificaciones profesionales, a través de las realizaciones profesionales o criterios de realización, puesto que son tareas que actualmente demandan las empresas.

En el capítulo siguiente, se establecen una serie de propuestas relacionadas con las tendencias encontradas, integrándolas en las cualificaciones profesionales relacionadas con el comercio exterior integradas en la mayoría de ellas en la familia de comercio y marketing.

### 14.3. Propuestas de revisión, adaptaciones y mejora del Catálogo

Una de las cuestiones desprendidas del estudio cuantitativo realizado a las empresas del sector es el **desconocimiento del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales**. Aunque en un primer momento indican conocer las cualificaciones profesionales, cuando se les pregunta en que consisten tan sólo un 17,4% lo definen correctamente, mientras que del resto de las definiciones ofrecidas se concluye que no las conocen o su conocimiento es difuso, confuso o impreciso. Esta información se complementa con la recopilada en la fase cualitativa, en la que muchos de los agentes sociales entrevistados desconocen el Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales.

Por esta razón la primera propuesta de carácter general, **es difundir el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales**, para crear conciencia sobre las competencias profesionales y sus capacidades.

En líneas generales los expertos consultados a lo largo del estudio, están conformes con las cualificaciones profesionales relacionadas con el sector (como se ha visto en el capítulo 10.2 afecta a varias familias profesionales). Indican que **dichas cualificaciones son suficientes para cubrir la actividad comercial**.

No obstante, las tendencias del sector, generan nuevas necesidades formativas que afectan en cierto modo a las cualificaciones profesionales. Los expertos que han colaborado en el estudio realizan una serie de **aportaciones para tratar de mejorar y adaptar el catálogo a las tendencias actuales** descritas en capítulos anteriores. Entre las propuestas descritas, a continuación se exponen las que han generado mayor coincidencia entre los expertos:

1. Para un mejor funcionamiento del sistema se considera necesario **aprobar y desarrollar las cualificaciones profesionales que actualmente están en trámite, elaboración o previsión**. Especialmente las relacionadas con la actividad comercial internacional (todas ellas de nivel 3)

Familia comercio y marketing

- Gestión comercial y financiera del transporte por carretera (Trámite)
- Tráfico de viajeros por carretera (Trámite)
- Gestión de marketing y comunicación (Trámite)
- Transitario (Pendiente)
- Consignatario (Pendiente)

Familia Transporte y mantenimiento de vehículos

- Conducción de locomotoras (Pendiente)

2. El uso del comercio electrónico, es una de las tendencias del mercado más comunes en el sector. Los trabajadores en este ámbito necesitan disponer de competencias y estar capacitados para desarrollar esta labor. Por ello los expertos indican la necesidad de **desarrollar unidades de competencia o realizaciones profesionales relacionadas con el comercio electrónico**, e incluirlas en las siguientes cualificaciones profesionales:

- **Gestión administrativa y financiera del comercio internacional**
- **Gestión comercial de ventas**
- **Marketing y compraventa internacional**

*“Deben actualizarse las competencias profesionales de acuerdo a las nuevas tecnologías en las diferentes ocupaciones, especialmente los profesionales relacionados con el comercio electrónico de consumo externo, sería un perfil de comercial-informático.”(Entrevista en profundidad: sindicato)*

3. Así mismo, los expertos indican que deben revisarse las competencias profesionales incluyendo aspectos relacionados con las nuevas tecnologías:

- Las redes sociales
- El marketing digital
- Aplicaciones específicas para el desarrollo de la actividad

Estos aspectos deben describirse en las realizaciones profesionales y criterios de realización. Son aspectos transversales que influyen en la mayoría de las cualificaciones profesionales.

4. Algunos de los expertos consultados a lo largo del estudio **indican la necesidad de convertir una cualificación profesional en dos**: entienden que la gestión administrativa y la gestión financiera deben ser cualificaciones profesionales diferentes:

CUALIFICACIONES VIGENTES	PROPUESTA DE CUALIFICACIONES
<b>Gestión administrativa y financiera</b> del comercio internacional	Gestión <b>administrativa</b> del comercio internacional
	Gestión <b>financiera</b> del comercio internacional

Algunos expertos entienden que la gestión financiera y los medios de pago internacionales deberían ser una unidad independiente de la cualificación y distinguirse de la gestión administrativa “*La cualificación Gestión administrativa y financiera del comercio internacional*” debería denominarse “*Gestión financiera del comercio internacional*”.

Las unidades de competencia quedarían de la siguiente manera:

Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	Gestión administrativa del comercio internacional	Gestión financiera del comercio internacional
UC0242_3: Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación /exportación y/o introducción /expedición de mercancías.	UC0242_3: Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación /exportación y/o introducción /expedición de mercancías.	UC0243_3: Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios.
UC0243_3: Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios		
UC0244_3: Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales.		
UC1010_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.		

5. En proceso de tramitación se establece la cualificación profesional **Gestión comercial y financiera del transporte por carretera**. Así mismo los expertos consultados indican la necesidad de desarrollar una cualificación relacionada con la gestión comercial y financiera de **transporte marítimo y aéreo**, puesto que no se tienen en cuenta estas actividades en la cualificación que está en proceso de tramitación.

Existe cierta controversia entre quienes señalan que sería necesario unificar en las cualificaciones profesionales las tareas en función del modelo de transporte (terrestre, aéreo, marítimo) puesto que entienden que las diferencias son significativas y entre quienes indican que no es necesario realizar esta distinción, puesto que *los contenidos de cada tipo de transporte no son tan extensos como para generar competencias diferenciadas en módulos diferenciados. (Grupo de discusión)*

Actualmente las empresas demandan cada vez personal más polivalente; por ello se propone convertir la cualificación gestión comercial y financiera del transporte por carretera en gestión comercial y financiera del transporte. Para ello se toma el ejemplo de la cualificación profesional **organización del transporte y la distribución** (de nivel 3) que integra los diferentes modos de transporte: aéreo, terrestre y marítimo que capacita para: *Organizar y controlar las operaciones de transporte de mercancías para optimizar el proceso logístico de acuerdo con las especificaciones establecidas, plazo y mínimo coste, garantizando la integridad y seguimiento de las mercancías durante el proceso, cumpliendo la normativa vigente de transporte y utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.*

5. En el ámbito internacional los aspectos relacionados con el protocolo, la cultura, la economía y cuestiones sociales del país son cuestiones relevantes para mejorar la estrategia de marketing y ser más eficiente en la comercialización de los productos y los servicios. Los expertos que han colaborado en el estudio consideran adecuado introducir de manera transversal a las cualificaciones aspectos relacionados con el **protocolo, la cultura, economía y sociedad**.

6. También consideran oportuno incorporar en las competencias profesionales destinadas a labores más administrativas, realizaciones profesionales relacionadas con **la gestión y la contratación de los seguros**, así como **la gestión de ayudas públicas a la exportación** (especialmente útil para las pymes). Por otro lado se propone incluir elementos relacionados con la **gestión de los concursos públicos a nivel internacional**, puesto que esta actividad es considerada como una trayectoria profesional emergente.

7. La mayoría de las empresas españolas están conformadas por PYMES, como se ha indicado en el apartado de necesidades formativas 15.1, los directivos de estas empresas tienen ciertas carencias, **relativas a la dirección y las habilidades directivas**. Aspecto imprescindible para poder ejercer las labores de gestión y organización de empresas. Por ello se propone incluir en las cualificaciones de nivel 3 criterios relacionados con las habilidades directivas.

8. De manera general a todas las cualificaciones profesionales se propone incluir aspectos relacionados con **la prevención de riesgos laborales**.

9. En la cualificación profesional **tráfico de mercancías por carretera** existen las siguientes unidades de competencia:

UC0247\_3: Organizar y controlar la actividad del departamento de tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera.

UC0248\_3: Planificar y gestionar las operaciones del tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera.

UC1006\_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.

Los expertos consideran adecuado incluir en esta cualificación la unidad de competencia:

UC1013\_3 Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.

10. En la cualificación profesional **organización y gestión de almacenes**, existen las siguientes unidades de competencia:

UC1013\_3 Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.

UC1014\_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.

UC1015\_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.

UC1005\_3: Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.

Algunos expertos consideran adecuados incluir la siguiente cualificación profesional:

UC1003\_3 Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento

## 14.4. Conclusiones

El Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales y en concreto las cualificaciones profesionales destinadas al comercio exterior, responden de manera adecuada a los perfiles profesionales que desarrollan esta actividad, especialmente los niveles 1, 2 y 3. Muchos de los perfiles profesionales del comercio exterior disponen de formación universitaria, que corresponden a los niveles 4 y 5 del Catálogo Nacional de Cualificaciones y que por el momento no están desarrollados.

Por tanto el catálogo recoge las ocupaciones y puestos de trabajo con niveles 1, 2 y 3, centrándose la mayoría de ellos en labores administrativas, organizativas y de gestión, quedando por recoger las ocupaciones relativas a labores más intelectuales o que requieren mayor especialización, como la negociación internacional, la intermediación financiera y bancaria, protocolarias, organización de eventos, etc. áreas destinadas a la formación universitaria, masters, postgrados.

Así mismo, los expertos consultados en el estudio, realizan una serie de aportaciones para la mejora del catálogo existente y ampliar la adaptación a las tendencias del mercado. El siguiente cuadro, resume las principales aportaciones realizadas:

Familia profesional	Cualificación actual	Modificaciones
<b>Comercio y Marketing</b>	<b>Gestión administrativa y financiera del comercio internacional</b>	Dividir en dos cualificaciones, por un lado la gestión administrativa del comercio internacional y por otro lado la gestión financiera.
	<b>Gestión administrativa y financiera del comercio internacional.</b> <b>Gestión comercial de ventas.</b> <b>Marketing y compraventa internacional.</b>	<b>Desarrollar unidades de competencia o realizaciones profesionales relacionadas con el comercio electrónico</b> , e incluirlas en las siguientes cualificaciones profesionales
	De forma genérica a todas las cualificaciones	Incluir aspectos relacionados con: - Las redes sociales - El marketing digital -Aplicaciones específicas para el desarrollo de la actividad
	Gestión comercial y financiera del transporte por carretera (Tramitación)	Ampliar las competencias profesionales incorporando elementos relacionados con el transporte aéreo y marítimo.
	Especialmente para las cualificaciones profesionales de mayor nivel (3)	Incluir aspectos relacionados con el <b>protocolo, la cultura, economía y sociedad</b> .
	<b>Para las cualificaciones relacionadas con tareas más administrativas</b>	<b>Incorporar elementos como:</b> La gestión y la contratación de los seguros. La gestión de ayudas públicas a la exportación. La gestión de los concursos públicos a nivel internacional.
	<b>Cualificaciones relacionadas con la gestión y organización (nivel 3)</b>	Habilidades directivas
	<b>Tráfico de mercancías por carretera</b>	Incluir la siguiente unidad de competencia: UC1013_3 Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.

Familia profesional	Cualificación actual	Modificaciones
	<b>Organización y gestión de almacenes</b>	Incluir la siguiente unidad de competencia: UC1003_3 Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento
	Desarrollar una cualificación relacionada con la <b>gestión comercial y financiera de transporte marítimo y aéreo</b>	
	- Avanzar en el desarrollo de las cualificaciones profesionales en tramitación, previsión o elaboración	

## 15. APORTACIONES AL CATÁLOGO DE ESPECIALIDADES FORMATIVAS DE LA COMUNIDAD DE MADRID

### Índice

En el capítulo 15 se hace referencia a las necesidades formativas del sector para poder adatar con ellas el actual Catálogo de Cualificaciones Profesionales. Además, este apartado se completa con propuestas de trayectorias y/o itinerarios formativos ligados a los certificados de profesionalidad, proponiendo a su vez nuevos programas formativos en el ámbito de la Formación para el Empleo.

#### 15.1. Necesidades de formación actuales

#### 15.2. Adaptación y reorientación de la oferta formativa del sector a corto/medio plazo.

#### 15.3. Propuestas de trayectorias y/o itinerarios formativos ligados a los certificados de profesionalidad

#### 15.4. Propuesta de nuevos programas formativos de Formación para el empleo.

#### 15.5. Conclusiones



### 15.1. Necesidades de formación actuales

Las necesidades de formación que surgen a los trabajadores se establecen principalmente a partir de la diferencia existente entre **la situación de las competencias actuales y las requeridas** (actual o futura). Los cambios en las tendencias en el sector de comercio exterior, generan necesidades formativas en las distintas áreas del sector:

Áreas del sector comercio
Dirección
Investigación de mercados internacionales
Comercial
Gestión y administración
Venta
Compras
Transporte y almacén

Como se viene diciendo a lo largo del estudio, **los trabajadores ocupados en perfiles profesionales relacionados con la actividad internacional, disponen de un nivel de cualificación mayor que aquellos que realizan una actividad comercial doméstica**. Aún así los expertos consultados a lo largo del estudio, identifican una serie de deficiencias formativas relacionadas con los cambios y tendencias producidos en el sector en los últimos tiempos y asociadas al mismo tiempo a unas ocupaciones destinadas al comercio exterior. A continuación se describen las necesidades formativas más destacadas:

Cambios y tendencias	Necesidades formativas	Ocupaciones
Apertura a nuevos mercados	Protocolo, cultura, normativa	Gerentes de comercio internacional Directivos de comercio internacional Representantes comerciales Agentes de ventas Técnicos comercio exterior
Globalización de los mercados	Idiomas, especialmente inglés	
Acceso de la Pyme a mercados internacionales	Investigación de mercados	
Aumento de la comercialización de servicios	Técnicas de comercialización/marketing Banca, Finanzas, seguros	
Aumento de la competencia exterior	Técnicas de negociación. Aumentar la formación Actitudes: liderazgo, creatividad, innovación, gestión de equipos. etc.	
Aumento del transporte internacional	Gestión de la logística y el transporte	Gerentes de comercio internacional, representantes comerciales, Agentes de ventas, Administrativos
Nuevas tecnologías	Comercio electrónico	
Logística y transporte	Temas administrativos (nuevas tecnologías, etc.)	Administrativos



Existen otras necesidades formativas relacionadas con aspectos transversales como la **gestión de calidad, la normativa internacional, que afecta a todas las ocupaciones relacionadas con el comercio internacional**. Puesto que existe una actualización continua de legislación relativa al sector (calidad, requisitos de comercialización, normativa ambiental, etc.). Por tanto es necesario disponer de personal que esté al día de las normativas y de sus cambios. Así mismo es necesario contar con profesionales con habilidades en comunicación, negociación, liderazgo e inteligencia emocional.

En las PYMES se detentan necesidades formativas relacionadas con la gestión de las empresas, y especialmente relacionadas con el acceso al comercio internacional.

### Protocolo, cultura

**Los aspectos culturales y protocolarios de las sociedades con las que van a comercializar las empresas**, es considerado por los expertos un aspecto relevante; actualmente existe un déficit formativo en este ámbito. Existir una gran diversidad de mercados a los que orientar la actividad de comercio internacional, por lo que el aprendizaje de estos aspectos dependerá de la empresa y su orientación.

*“La negociación depende del protocolo de cada país, la negociación de gente que no es igual a ti, es muy importante, saber a quien te estás dirigiendo que características tiene esa persona etc.” ...“Te enfrentas a sociedades mucho más colectivas que las nuestras, puesto que son mucho más individualistas, eso lo tienes que saber, el protocolo de Japón es muy importante”...“La forma de vestir, en india es diferente, si te equivocas en el orden de entrega de una tarjeta de presentación....es importante.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

### Idiomas

Una de las necesidades formativas más demandadas en el sector es el idioma, principalmente **el inglés comercial**, es decir, no sólo es necesario conocer el idioma si no manejar los conceptos técnicos y el lenguaje profesional para conseguir un mayor rendimiento. Así lo afirman los expertos entrevistados. Así mismo se demanda cada vez más conocer **otros idiomas relacionados con países emergentes**, como el chino, el japonés o el ruso, aunque dependerá del mercado objetivo, se tendrá que tener en cuenta el idioma del país destino u origen del proceso de comercio.

*“En el mercado actual, empiezan como becarios durante tres meses con poca posibilidad de quedarse en la empresa porque no dominan los idiomas y porque en las empresas se demuestra que no tienen una cualificación más allá de dominar algo de documentación.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

### Comercio electrónico

La necesidad de formación en comercio electrónico, surge de las tendencias actuales del mercado; es una de las necesidades ubicadas en todo el proceso de comercialización: tanto en la atención al cliente o consumidor como en la gestión comercial de ventas, y en la gestión y control de aprovisionamiento y el marketing y compraventa internacional. Es necesario seguir las tendencias actuales y las aplicaciones que se usan a nivel internacional para continuar siendo competitivos.

### Negociación Internacional

Una de las mayores deficiencias en el sector está relacionada principalmente con el negocio internacional. En **la mayoría de las PYMES con actividad internacional no existe una figura con los conocimientos necesarios de comercio exterior**. Esta figura debe disponer preferiblemente titulación universitaria.

Los trabajadores que disponen de un mayor nivel formativo, los licenciados o diplomados tienen un gran desconocimiento de aspectos básicos en:

- **Negocio internacional:** gran desconocimiento en los aspectos del negocio internacional  
*“Operaciones basadas en negocios de estado o negocios compensatorios: “esta es una formación que existía y que ha dejado de impartirse. Intercambio comercial de bienes o servicios basados en el trato de intercambio entre estados.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*
- **Marketing y estrategias comerciales a nivel internacional.**
- **Finanzas:** Balance empresarial (activos, pasivos, qué es una letra, tipo de interés, hipotecas etc.). La contabilidad no es un aspecto tan necesario.  
*“Finanzas, tienes que saber como asegurar riesgos. El miedo que tiene los pequeños empresarios españoles es a esto”. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*
- **Riesgos de las operaciones,** de tipos de cambios, de tipos de interés: necesidad de conocimientos de los aspectos básicos.
- **Estructura y organigrama de las empresas:** funciones de los departamentos y perfiles.
- **Actitudes personales:** gran déficit en competencias personales (proactivo, iniciativa, afán de logro, trabajo en equipo, relaciones públicas, presentación en públicos, etc.) esto es muy importante en empresas grandes, multinacionales.

### Técnicas de venta y compra

Los agentes de compras gestionan la compra de bienes y servicios para su uso o para la reventa en nombre de establecimientos industriales, comerciales o gubernamentales o de otras organizaciones. Este campo está en continua evolución, dependiendo de las tendencias del mercado y las estrategias a utilizar. Por ello los expertos consultados a lo largo del estudio indican la necesidad de formar a los profesionales en este ámbito.

Otra de las necesidades formativas es relativa a la realización del **plan económico y la estrategia de la empresa para comercializar los productos**. *“tanto para la formación profesional como para la formación superior es necesario que sepan desarrollar un plan económico. Es el hándicap de muchos fracasos empresariales.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

*“Necesitan saber marketing internacional como funcionan los mercados como están los mercados, la imagen de marca, como vende tu producto, como relacionarte con los medio de comunicación, como relacionarte en el exterior. Para saber vender tienen que tener marketing” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

### Logística

En la actualidad la actividad logística es una actividad en crecimiento de este sector. Los expertos indican que es necesario recualificar a los profesionales en este ámbito debido a los cambios que están experimentando.

*“se necesita formación en la logística de exportación e importación, que documentación que canales, quien te va a mover los papeles, cuanto te va a costar”. (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

## Temas administrativos

Los aspectos burocráticos son necesarios para la buena marcha de la actividad comercial a nivel internacional, los expertos consultados a lo largo del estudio indican que las empresas pequeñas y medianas necesitan personal formado en las siguientes tareas:

- Aranceles
- Aduanas
- Pagos y cobros
- Aplicaciones informáticas específicas: ej. geo marketing y social media
- Búsqueda documental
- Tramitaciones específicas
- Relaciones con el cliente
- Incoterms (reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados; cuyo alcance se limita a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa, y a la relación entre vendedores y compradores en dicho contrato con respecto a la entrega de las mercancías vendidas.)

*“Se necesita un profesional en los temas administrativos de documentos, aranceles, aduanas, pagos y cobros, de Incoterms y un profesional superior en estrategia internacional.” (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

*“Los administrativos deberían formarse no en el paquete office sino en el manejo de herramientas propias del sector”. (Entrevista en profundidad: Asociación empresarial)*

Los expertos indican que no se va a demandar un mayor número de administrativos que realicen estas tareas, puesto que las tareas que realizan cada vez son más automáticas a partir del desarrollo e implantación de las nuevas tecnologías. Aun así deben adquirir conocimientos en las áreas descritas, para poder disponer de una mayor especialización en el ámbito del comercio internacional.

De forma transversal y especialmente para los puestos de mayor envergadura se considera necesario impartir formación en aspectos relacionados con el **liderazgo, la gestión de equipos, la atención al cliente, etc.** *“No es sólo estar en un ordenador planificando, sino tener habilidades sociales para relacionarse con personal en el exterior”. (Entrevista en profundidad: centro formativo)*

Así mismo los expertos coinciden en la necesidad de **especializar a los profesionales** del sector comercio exterior.

*“La formación en líneas generales es insuficiente a efectos operativos, prácticos, de las necesidades reales que tienen las compañías, la teorización o especialización no es suficiente para conocer las particularidades o necesidades que tiene el comercio exterior según el país y el mercado de destino.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

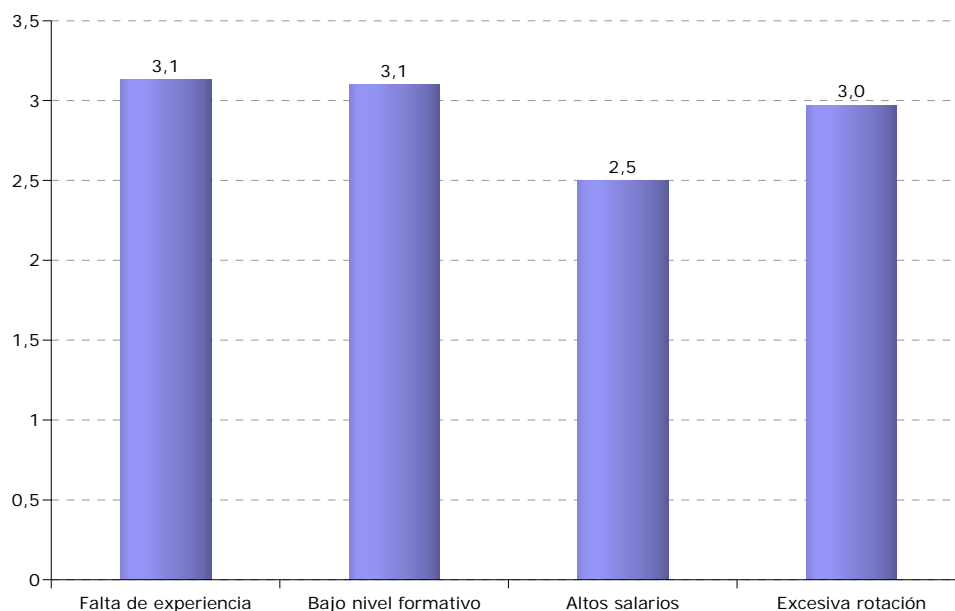
Algunos expertos encuentran **deficiencias formativas principalmente en el profesorado** que imparte la Formación Profesional, indican que éste no dispone de los conocimientos teórico-prácticos adecuados ni adaptados a la actualidad siendo necesario mejorar la formación de las personas que imparten formación. Indican que la razón principal radica en que falta personal cualificado con experiencia en comercio internacional *por la falta de personal cualificado del propio sector, con experiencia en comercio internacional que imparta las clases. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

Como se viene diciendo a lo largo del estudio, existe un **déficit formativo del personal que dirige las pequeñas y medianas empresas**, tanto de aquellas que son domésticas (marketing, desarrollo de negocio, estrategias comerciales, tendencias, etc.) como en las **empresas que tienen actividad internacional** (negociación internacional, marketing internacional, situación de los mercados internacionales, posibles focos de negocio, idiomas, etc.). Inciden en que en muchas ocasiones no son conscientes de las necesidades formativas que tienen sus empleados, por falta de formación propia.

*“Existen necesidades de formación para el empresariado, porque si ellos nos tienen formación, no tienen consciencia de la importancia de la formación en sus empleados. (Grupo de discusión 2)”*

Las empresas consultadas a lo largo del estudio indican que dos de los factores que influyen en la dificultad para contratar trabajadores con la cualificación requerida son **la falta de experiencia y el bajo nivel formativo**.

**Influencia de los siguientes factores en la dificultad para contratar trabajadores con la cualificación requerida.**



Fuente: “Estudio de las necesidades de cualificación del comercio exterior” Base: 35. Telecyl Estudios. 2011

## 15.2. Adaptación y reorientación de la oferta formativa del sector a corto/medio plazo

Actualmente en la Comunidad de Madrid, existen 15 centros de Formación Profesional del Sistema Educativo que imparten formación relacionada con el comercio exterior. Este número se considera por parte de los expertos adecuado, aunque inciden en la necesidad de **aumentar la calidad de la oferta que se imparte**, adecuándose en mayor medida a las necesidades y demandas empresariales en función de los perfiles profesionales.

No obstante afirman que la Formación Profesional, experimentará en un futuro cercano un crecimiento, tanto en el número de alumnos como en la calidad de la formación que se imparta, puesto que será impulsada por las administraciones públicas como motor de crecimiento.

Esta promoción vendrá impulsada por el déficit actual de trabajadores provenientes de la Formación Profesional en España en comparación con la media europea. En España existe una tasa muy alta de perfiles profesionales provenientes de la formación universitaria respecto a las cifras europeas y un déficit de trabajadores de Formación Profesional. Así mismo indican que este impulso **no requerirá una gran inversión en infraestructuras, aunque sí se demandará una mayor inversión en formación**. Esta formación afectará en primer lugar a los docentes y formadores especialitas (que como se ha visto anteriormente los expertos encuentran ciertas deficiencias en sus conocimientos) y que posteriormente mejorará la oferta formativa de los alumnos y la adquisición de conocimientos.

En función de las necesidades formativas detectadas, la oferta formativa en opinión de los expertos consultados debe reorientarse en torno a las siguientes cuestiones:

- Más prácticas laborales en empresas
- Mayor impartición de idiomas
- Los ciclos de Formación Profesional debe ir orientados principalmente a la **administración del comercio exterior** (dando menor importancia a temas por ej. de negociación, o la banca).
- Impartición de módulos formativos relacionados con:
  - Comercio electrónico
  - Licitaciones internacionales
  - Financiación e inversión directa
  - Gestión de ventas y compras internacionales (Contabilidad, técnica presupuestaria)

- Más **prácticas laborales** en empresas: la mayoría de los expertos consultados están de acuerdo y consideran oportuno que es necesario que se incremente el número de horas prácticas impartidas en empresas. Así mismo indican que sería conveniente que las prácticas profesionales se impartieran desde los primeros cursos, alternando la teoría y la práctica. De este modo el alumno se familiariza con el contexto laboral y la empresa tiene la posibilidad de conocer la forma de trabajar del alumno.

*“En líneas generales existe un déficit de experiencia práctica en todos los perfiles. Por eso es necesaria la relación de la empresa con la formación, realizando prácticas desde los primeros cursos”. (Entrevista en profundidad: empresa)*

*“La mayoría de los empleados de la empresa ha entrado a formar parte de la plantilla como prácticas formativas, es bueno también para la empresa porque ahorra coste y le permite conocer al trabajador antes de contratarlo”. (Entrevista en profundidad: empresa)*

La impartición de prácticas en empresas, puede mejorar la visión de las empresas de los alumnos provenientes de la Formación Profesional del Sistema Educativo, puesto que le aporta al alumno una formación complementaria y puede mejorar la confianza en estos profesionales.

Algunos de los expertos consultados añaden que no sólo los alumnos deben realizar un mayor número de horas prácticas en empresas, sino que **el personal docente debe realizar prácticas en empresas para poder conocer las tendencias relativas a sus módulos formativos y transmitir de forma actualizada los conocimientos a sus alumnos.**

Igualmente algunos de los expertos consultados indican que las prácticas deberían ser en empresas extranjeras, para seguir fomentando el aprendizaje de idiomas y conocer la organización de otras empresas y ampliar sus horizontes, su mentalidad.

*“Las prácticas deberían desarrollarse en otros países, deben dominar el inglés y otro idioma. “(Grupo de discusión 2)*

Un mayor número de prácticas en empresas **ayudarían a familiarizar al alumno con la terminología utilizada y con el trato comercial.** En opinión de los expertos consultados existe un déficit en este aspecto:

*“Existe una falta de educación y de trato comercial en los estudiantes de formación profesional, además exista falta de vocabulario y de expresión de dominio del español, esto también se encuentra en estudiantes de grado y postgrado. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

#### - Idiomas

El dominio de idiomas como se ha venido diciendo a lo largo del estudio es una de las necesidades formativas más destacadas por los expertos. Señalan que es imprescindible hablar inglés y comienza a ser requerido un segundo idioma. Por ello, algunos de los expertos consultados en el estudio indican la necesidad de que los títulos de Formación Profesional relacionados con el comercio exterior se impartan en inglés para poder solventar esta necesidad, otros en cambio indican que es necesario incrementar el número de horas impartidas a la formación en este idioma.

*“La carencia de lenguas extranjeras. Actualmente tienen 6 horas en el primer curso a escoger entre francés o inglés y en segundo ya no tienen. “(Entrevista en profundidad: Centro formativo)*

*“Es necesario potenciar los idiomas porque actualmente es muy deficitario en nivel de idiomas, lo que repercute negativamente en la duración de sus contratos en las empresas”. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

#### - Orientación hacia la administración

Del análisis de las entrevistas se desprende que los alumnos provenientes de la Formación Profesional necesitan conocer aspectos relacionados con **fiscalidad, contabilidad, balance de costes, técnica presupuestaria en vez de negociación internacional o banca** (aspectos importantes para el comercio exterior, pero preferiblemente para perfiles profesionales de mayor cualificación profesional):

*“Si se añade alguna formación de fiscalidad, contabilidad, balance de costes, técnica presupuestaria tendrían un perfil más completo y útil para la empresa”. (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

Algunos expertos que han participado en el estudio, indican que los programas de Formación Profesional son muy amplios, puesto que se tocan muchas temáticas que no desempeñaran en sus futuros empleos, como la banca, la negociación internacional, etc, competencias que son desarrollados en la mayoría de las ocasiones por profesionales con mayores niveles de cualificación profesional.

Por esta razón señalan que los planes de estudios tienen que estar dirigidos hacia temas administrativos, puesto que esta es la salida profesional de mayor envergadura, no obstante debe ser complementada con aspectos relacionados con la investigación de mercados, o nuevas tendencias:

*“La formación tiene que ir dirigida a la administración de comercio exterior, complementándolo con algo de investigación, de prospección, de proyección de mercados internacionales. Con un peso menor en negociación, contratación, logística, marketing y aduana, porque cada vez están más cubiertos por las aplicaciones informáticas que cumplen esa función.” (Entrevista en profundidad: asociación empresarial)*

Como se indica en el capítulo anterior 15.1., las tendencias actuales en el mercado de comercio internacional, marcan las necesidades formativas del sector, y estas a su vez deben marcar la adaptación y reorientación de la oferta formativa.

*“Existe un problema de adecuación con la formación, ya que generalmente se trata el comercio exterior en relación a la exportación e importación de bienes y no de servicios, cuyo proceso es muy diferente y es el que más se va a demandar dada la tendencia a la comercialización de servicios”. (Grupo de discusión 2)*



### 15.3. Propuesta de trayectorias y/o itinerarios formativos ligados a los certificados de profesionalidad

A lo largo del estudio se han detectado una serie de necesidades formativas, ligadas principalmente a las tendencias del sector; estas necesidades inciden en una serie de ocupaciones que necesitan adaptarse a las nuevas tendencias para responder a las necesidades del mercado; en este caso del mercado internacional de bienes y servicios. Las empresas necesitan adecuarse a la velocidad del cambio para garantizar su supervivencia, esto exige a su vez cambios en los modelos de gestión de las personas y sus competencias profesionales.

En este apartado se definen una serie de **itinerarios formativos** dirigidos especialmente hacia las ocupaciones con mayores déficits formativos, orientados a las tendencias del mercado y al aumento de competencias profesionales para mejorar la empleabilidad de los trabajadores y su polivalencia (puesto que en la mayoría de las ocasiones los empresarios demandan trabajadores polivalentes, con mayores conocimientos transversales y con cierta movilidad profesional especialmente en los trabajadores con menor cualificación, mientras que en términos generales para la realización de tareas de mayor cualificación se suelen requerir especialistas).

Por tanto un itinerario formativo, se define como **el camino que se sigue para adquirir conocimientos o competencias que capaciten y proporcionen un resultado adecuado en la profesión a desempeñar**, en este caso Comercio Internacional.

Uno de los factores críticos de competitividad, reside fundamentalmente en el aumento de la competencia exterior con el crecimiento de los países emergentes. Por ello se debe fomentar la competitividad de las empresas, por lo que es imprescindible ser competente en el desempeño de las funciones. Siguiendo con esta reflexión es necesario una **gestión eficaz de las competencias profesionales**: Una persona será competente en algo cuando tenga los conocimientos necesarios, sepa ponerlos en práctica, esté dispuesta a hacerlo y obtenga en su realización un resultado adecuado, en definitiva, saber hacer.

Todos los itinerarios formativos desarrollados en este informe, están vinculados a los Certificados de Profesionalidad, a las Cualificaciones Profesionales y a los Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo con la finalidad de que sean válidos y certificables.

	Ocupación de partida	Especialidad/polivalencia
Itinerario 1	Agentes de compras	Logística y transporte
Itinerario 2	Gerentes de Pymes	Marketing internacional
		Negociación internacional
Itinerario 3	Técnico en comercio	Técnicos de comercio exterior
Itinerario 4	Técnicos de comercio exterior	Negociación Internacional
Itinerario 5	Administrativos	A. Gestión administrativa internacional
		B. Gestión del transporte internacional
		C. Comercio electrónico/aplicaciones informáticas
Itinerario 6	Conductores de camiones	Transporte internacional
Itinerario 7	Organizadores de conferencias y eventos	Protocolo



### Itinerario 1: agentes de compras, especializados en logística y transporte

Este itinerario favorece la **movilidad profesional entre el técnico en gestión a almacén, el agente de compras y el técnico de gestión de stock.**

#### Agente de compras

El encargado de compras es el que recibe los **requerimientos de compra** que tiene la empresa, y se encarga de **buscar precios**, ver dónde conviene **encargar los productos (tomando en cuenta el tiempo de entrega, calidad y precio)** y los encarga.

**Por otro lado también tiene que negociar y contratar** la compra de equipos, materias primas, productos y suministros para fábricas, servicios o mercancías para revenderlas.

Finalmente, se encarga de obtener información sobre necesidades y existencias de materiales, y **determinar la cantidad, calidad y costos de lo que se debe comprar, las fechas de entrega y otras condiciones de los contratos.**

Los expertos consultados a lo largo del estudio indican la necesidad de aumentar las competencias profesionales de los agentes de compras en aspectos relacionados con la logística, el transporte, la negociación y aduanas. En función de estos requerimientos se proponen las siguientes trayectorias profesionales:

#### Trayectoria formativa: gestión y control del aprovisionamiento

La primera **trayectoria formativa** planteada capacita para **realizar la gestión y el control del aprovisionamiento**, e incluiría los siguientes módulos formativos:

MF1014\_3: Organización de almacenes (150 h)  
 MF1003\_3: Planificación del aprovisionamiento (150 h)  
 MF1004\_3: Gestión de proveedores (90 h)  
 MF1005\_3: Optimización de la cadena logística (120 h)  
 MF1006\_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)

Esta trayectoria profesional capacita para:

- Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.
- Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.
- Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.
- Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.

Darí­a respuesta a la ocupación de gestor de compras y gestión de stock.

#### Trayectoria formativa: gestión del almacén

Una **segunda trayectoria formativa** iría dirigida a facilitar las **competencias** necesarias para ejercer como técnico en **gestión de almacén**, y en especial las siguientes:

- Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.
- Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.
- Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.

Los módulos formativos que integran la presente trayectoria profesional son los siguientes:

MF1014\_3: Organización de almacenes (150 h)  
 MF1015\_2: Gestión de operaciones del almacén (120 h)  
 MF1005\_3: Optimización de la cadena logística (120 h)

### Trayectoria formativa: organización del transporte y la distribución

Finalmente se relaciona una trayectoria profesional relacionada con el **transporte y la logística**.

MF1012\_3: Distribución capilar (90 h)

MF1013\_3: Transporte de larga distancia (120 h)

MF1005\_3: Optimización de la cadena logística (120 h)

MF1006\_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)

Esta trayectoria capacitaría para:

- Organizar, gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías.
- Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.
- Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.

A continuación se sitúa un cuadro resumen de las distintas trayectorias formativas recogidas en el presente itinerario de formación.

<i>Cualificación profesional de referencia: gestión y control del aprovisionamiento (RD 109/08 )</i>	<i>Cualificación profesional de referencia: Organización del transporte y la distribución (RD 109/08 )</i>	<i>Cualificación profesional de referencia: Organización y gestión de almacenes (RD 109/08 )</i>
<b>Gestión y control del aprovisionamiento</b>	<b>Organización del transporte y la distribución</b>	<b>Organización y gestión de almacenes</b>
<b>MF1003_3: Planificación del aprovisionamiento (150 h)</b>	<b>MF1012_3: Distribución capilar (90 h)</b>	<b>MF1014_3: Organización de almacenes(150 h)</b>
1. Política de aprovisionamiento	1. Organización de sistema de distribución capilar	1. Organización de almacenes
2. Planificación de stocks	2. Subcontratación del servicio de transporte	2. Política y gestión de stocks del almacén
3. Gestión de la producción y de los materiales	3. Planificación de cargas y programación de rutas de reparto	3. Coordinación y gestión del equipo de trabajo del almacén
4. Programación y control de proyectos	4. Resolución de incidencias en el reparto de mercancías	4. Control y detección de necesidades humanas y materiales del almacén
5. Planificación del aprovisionamiento		5. Reg. de la act. de almacenaje y recomendaciones aplicadas al diseño de almacenes
<b>MF1004_3: Gestión de proveedores (90 h)</b>	<b>MF1013_3: Transporte de larga distancia (120 h)</b>	<b>MF1015_2: Gestión de operaciones del almacén (120 h)</b>
1. Gestión de compras en la función de aprovisionamiento	1. Planificación del servicio de transporte de larga distancia	1. Gestión de operaciones del almacén
2. Seguimiento y control de proveedores	2. Transporte intermodal	2. Coordinación del trabajo en equipo de almacén
3. Técnicas de comunicación en la gestión de proveedores	3. Protección física de las mercancías en el transporte intermodal	3. Gestión y control de pedidos del almacén
4. Técnicas de negociación con proveedores	4. Gestión y control de operaciones de transporte de larga distancia	4. Normativa de seguridad e higiene en las operaciones de almacén
<b>MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h)</b>		
1. Logística integral en la empresa		
2. Logística inversa		
3. Servicio al cliente		
4. Aplicación de sistemas de información y comunicación en logística		
<b>MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)</b>		
1. Gestión de operaciones de transporte y logística internacional en inglés		
2. Gestión de relaciones con clientes/proveedores de servicios de transporte		
3. Gestión de incidencias en inglés		

## Itinerario 2: Gerentes de Pymes especializados en comercio internacional

La mayoría de las empresas de la Comunidad de Madrid, al igual que en el resto de España, están configuradas por PYMES. En muchas ocasiones los gerentes de estas empresas, disponen de un carácter emprendedor, aunque no parten con una formación profesional reglada o la que disponen no es adecuada a las necesidades propias que requiere la actividad de comercio internacional.

Los gerentes de las pequeñas y medianas empresas que disponen de cierta actividad comercial en los mercados internacionales, tienen en opinión de los expertos consultados a lo largo del estudio una serie de carencias formativas relacionadas con la **gestión internacional de sus negocios, tanto en el ámbito de la negociación como en el del marketing y las estrategias comerciales**.

Este itinerario recoge una serie de módulos formativos que capacitan para el ejercicio de estas funciones, **aumentando las competencias profesionales y su polivalencia**.

Gerentes de Pymes → Comercio internacional
<p><b>Módulos Formativos</b></p> <p>MF1008_3: Marketing-mix internacional (120 h)            MF1009_3: Negociación y compraventa internacional (120 h)            MF1010_3: Inglés profesional para comercio internacional (120 h)</p>
<p><b>Contenidos transversales a todos los módulos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Normativa internacional aplicable a la formación de acuerdos precontractuales: convenios internacionales, reglas de la cámara de comercio internacional, elementos de derecho mercantil, etc.</li> <li>- Útiles, aplicaciones informáticas de carácter internacional y gestión de la compraventa internacional.</li> </ul> <p><b>Ámbito Profesional:</b></p> <p><i>Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el departamento de exportación importación de cualquier empresa, en empresas intermediarias del comercio internacional tales como agencias transitarias, agencias comerciales, agencias de aduanas, empresas de asesoramiento comercial, importadores, exportadores, distribuidores-comercializadores, asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales que realicen transacciones internacionales.</i></p>
<p><b>RD 109/2008 CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL</b></p>

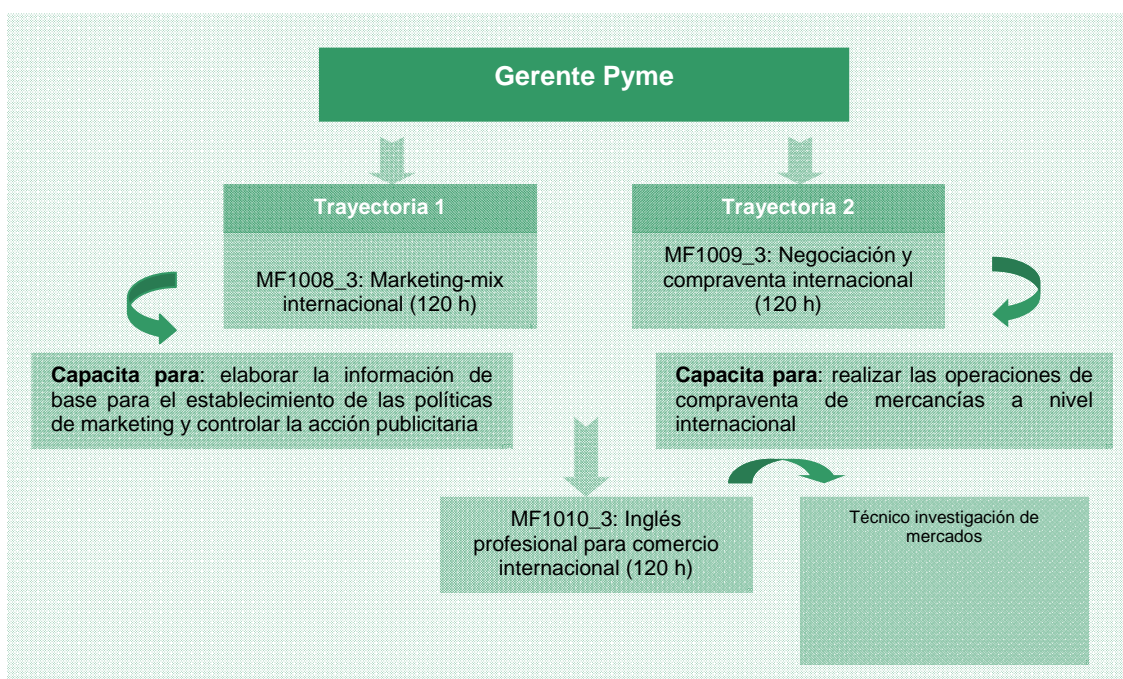
Por ello se propone el siguiente itinerario formativo con dos trayectorias profesionales:

- **Trayectoria 1: Marketing**
- **Trayectoria 2: Negociación internacional**

Ambas trayectorias profesionales pueden ser cumplimentadas con la realización de un módulo formativo relacionado con **el inglés profesional para comercio internacional, puesto que es otra de las necesidades formativas detectadas a lo largo del estudio.**

La realización de ambos itinerarios formativos **capacitan para:**

*La aplicación de las políticas de marketing-mix internacional, y asistir en los procesos de negociación vinculados al contrato de compraventa internacional utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa y/u otra lengua extranjera.*



**Trayectoria 1: Marketing internacional:** con la realización del módulo formativo que se indica en este itinerario el gerente de la pequeña o mediana empresa que comienza su actividad comercial en los mercados internacionales, **podría realizar las siguientes realizaciones profesionales:**

- Obtener y valorar la información acerca del producto o servicio y de los factores que lo definen para **elaboración de la política del producto.**
- Obtener y evaluar la información necesaria del precio propio y de la competencia para la **elaboración de la política de precios.**
- Evaluar la estructura del canal de distribución para **optimizar el tiempo y los costes.**
- **Organizar la campaña publicitaria** de acuerdo con los objetivos definidos y controlar la eficacia de la acción desarrollada
- Organizar la información de base obtenida en la valoración de las variables que intervienen en el marketing-mix para la **elaboración del plan.**

**Trayectoria 2: Negociación y compraventa internacional:** la realización del módulo formativo que se indica en el esquema anterior capacita para las siguientes capacidades terminales:

- **Analizar las variables** que intervienen en el desarrollo de estrategias de marketing internacional.

- **Definir procedimientos** para obtener información relevante en la elaboración de estudios de mercado internacionales.
- Analizar **los principales factores que definen la estructura de los canales de distribución** en mercados de exportación.
- **Analizar las distintas acciones promocionales** que pueden desarrollarse en la aplicación de planes de marketing internacional
- Evaluar la posibilidad **de implantación de redes comerciales internacionales** a partir de unos objetivos definidos.
- **Elaborar presupuestos** que valoren la implantación de planes de marketing internacional
- **Aplicar técnicas de comunicación** adecuadas en la preparación y desarrollo de relaciones comerciales internacionales.
- **Aplicar técnicas adecuadas en la negociación** de condiciones de operaciones de compra o venta internacional
- Interpretar la normativa de contratación internacional que regula las operaciones de compraventa.
- **Elaborar el precontrato asociado al proceso de compraventa internacional**, de acuerdo con la normativa de contratación internacional.

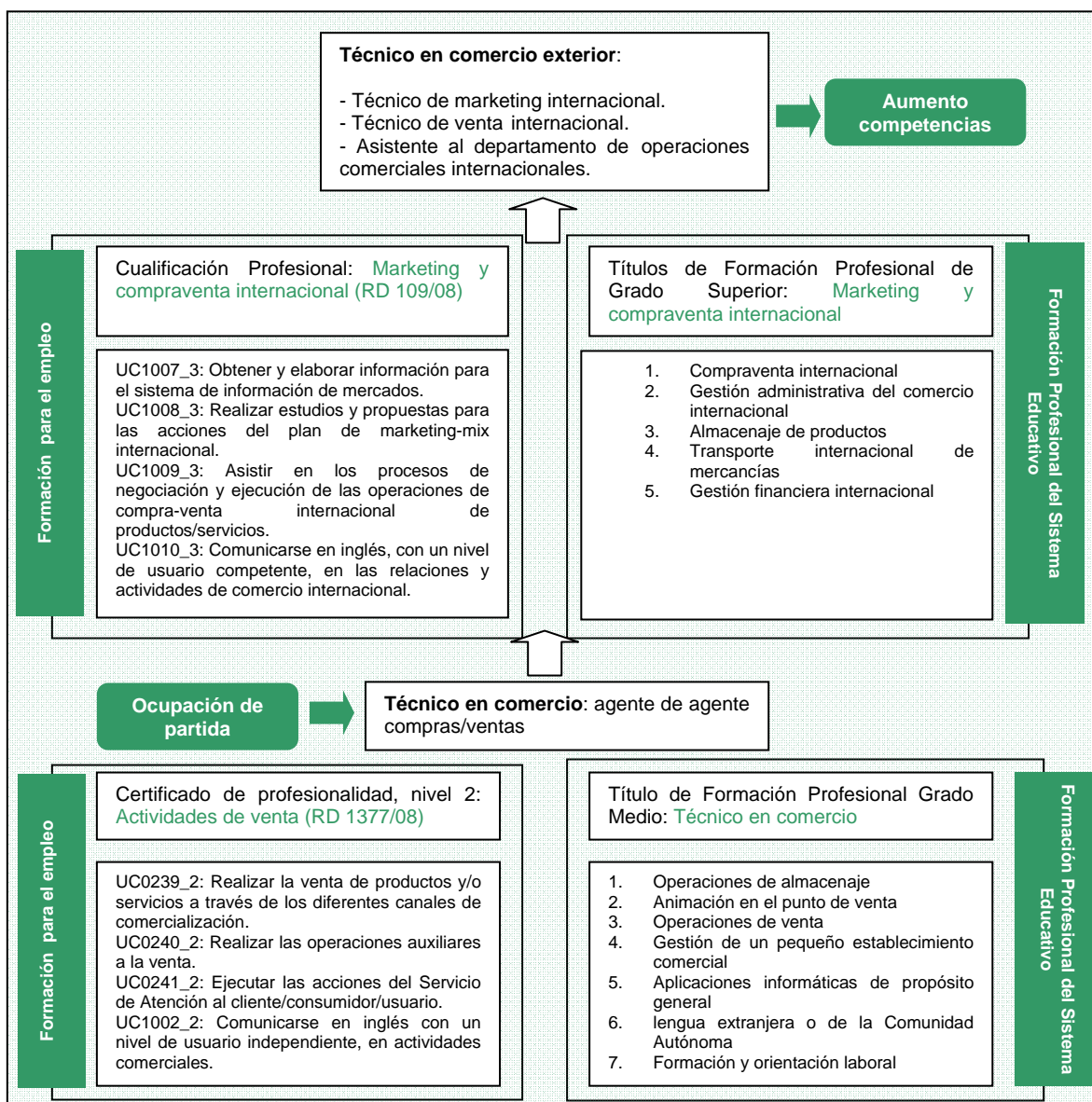
Este itinerario se realiza a partir de la cualificación profesional Marketing y compraventa Internacional de nivel 3, puesto que no existe un certificado de profesionalidad asociado para esta cualificación. Así mismo se han utilizado los contenidos de dos títulos de formación profesional: comercio internacional y gestión comercial y marketing



### Itinerario 3: Técnico de comercio, especializados en comercio exterior

A lo largo del estudio, se ha detectado que las empresas que comienzan la actividad internacional no disponen de especialistas en el comercio exterior y que en muchas ocasiones trabajan en esta actividad con los mismos profesionales que disponen inicialmente. La actividad de comercio internacional requiere de especialistas en la materia y el siguiente itinerario formativo trata de aumentar las competencias profesionales en este ámbito, especializando a los trabajadores en el ámbito internacional; partiendo de unos conocimientos comerciales de nivel 2, se trata de aumentar las competencias profesionales pudiendo adquirir algunas de nivel 3.

Este itinerario **capacita para:** *Gestionar los planes de actuación relacionados con operaciones de compraventa, almacenamiento, distribución y financiación en el ámbito internacional, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos.*



Se parte de una Formación Profesional reglada o para el empleo de nivel 2, para poder especializarse en comercio internacional y poder ejercer en este ámbito de actuación. La realización de algunos de los módulos formativos relacionados con la cualificación profesional de nivel 3 de marketing y la compraventa internacional capacitarían para este tipo de

actividades. Así mismo existe un título de Formación Profesional de Grado Superior que capacita para la realización de este tipo de tareas: Marketing y compraventa internacional

#### Itinerario 4: Técnicos de comercio exterior → negociación internacional

Uno de los déficits formativos encontrados a lo largo del estudio, y especialmente destinado a los perfiles profesionales con mayor nivel de cualificación están relacionados con la **negociación internacional**.

Los negocios internacionales son medios para alcanzar objetivos relacionados principalmente con el acceso a terceros mercados para productos y servicios. Para mantenerse y crecer en un mercado cada vez más global caracterizado por la apertura y el uso de las tecnologías de la información y comunicación, las empresas **necesitan personal con mentalidad global capaz de identificar oportunidades de negocio de saber definir y llevar a cabo estrategias competitivas de vencimiento a los mercados internacionales**.

La realización de este itinerario capacita para trabajar en un contexto internacional e intercultural para desarrollar las siguientes funciones:

- Desarrollar la capacidad para la toma de decisiones en la planificación de las actividades exteriores
- Implementar un plan de marketing en los mercados exteriores
- Aprender a liderar equipos humanos de diferentes países
- Aprender el funcionamiento de los mercados de divisas y la gestión financiera internacional
- Conocer los principales modelos de internacionalización de las empresas
- Establecer objetivos operativos de intervención y utilizar los recursos teóricos como herramientas de análisis de mercados diferentes
- Diseñar, planificar, desarrollar estrategias de comercio exterior, de acuerdo con los objetivos establecidos

En esta trayectoria laboral se parte de un técnico en comercio exterior, para especializarlo en negociación internacional a través de la realización del siguiente itinerario formativo.



**Técnico en comercio exterior→ negociación internacional****Módulos Formativos**

Negociación internacional  
Estrategia Empresarial Internacional  
Marketing Internacional y nuevas tecnologías  
Habilidades directivas  
Finanzas Internacionales  
Organización económica internacional e integración económica  
Política de empresa y la internacionalización de la empresa en los diferentes mercados internacionales  
Inglés de negocios

**Contenidos transversales a todos los módulos**

- Normativa internacional aplicable a la formación de acuerdos precontractuales: convenios internacionales, reglas de la cámara de comercio internacional, elementos de derecho mercantil, etc.
- Útiles, aplicaciones informáticas de carácter internacional y gestión de la compraventa internacional.

**Ámbito Profesional:**

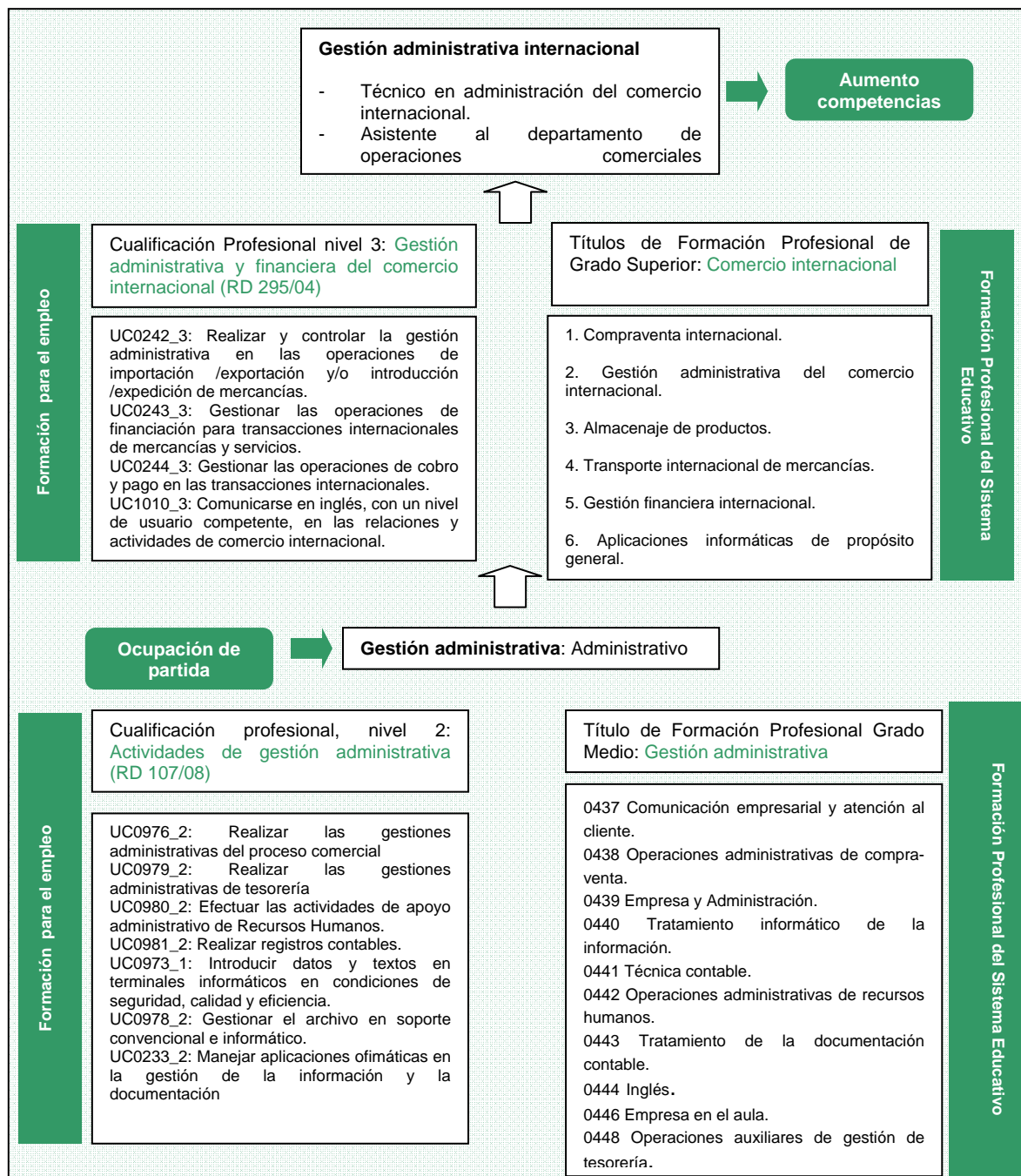
*Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el departamento de exportación importación de cualquier empresa, en empresas intermediarias del comercio internacional tales como agencias transitarias, agencias comerciales, agencias de aduanas, empresas de asesoramiento comercial, importadores, exportadores, distribuidores-comercializadores, asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales que realicen transacciones internacionales.*

**Itinerario 5A: Administrativos → Gestión administrativa internacional**

Una de las grandes salidas profesionales de los titulados en Formación Profesional, se destinan principalmente hacia las tareas administrativas y burocráticas. Los expertos consultados a lo largo del estudio han detectado **una serie de necesidades formativas vinculadas a estos profesionales como son finanzas, contabilidad, gestión administrativa, idiomas, etc.**

El siguiente itinerario formativo trata de **aumentar las competencias profesionales de los trabajadores y desempleados en el ámbito de la gestión administrativa y orientar su trayectoria profesional para la gestión administrativa del comercio internacional**. Este itinerario se destina a los profesionales ubicados en las empresas pequeñas o medianas con cierta actividad de carácter internacional o para aquellos que han comenzado su actividad en comercio exterior. Se trata de reciclar a los profesionales para el ejercicio de esta profesión, puesto que a lo largo del estudio se han detectado, entre otras, este tipo de necesidades formativas. En el siguiente esquema se muestra como un profesional en el ámbito de la administración, puede llegar a disponer competencias profesionales en el ámbito del comercio exterior.

En este itinerario se parte con unas competencias profesionales de nivel 2, de carácter generalista de las actividades de gestión administrativa y trata de llegar a obtener competencias profesionales de mayor nivel orientadas a la gestión administrativa de las actividades de comercio exterior. Por tanto este itinerario trata de especializar a los trabajadores y desempleados en este ámbito.



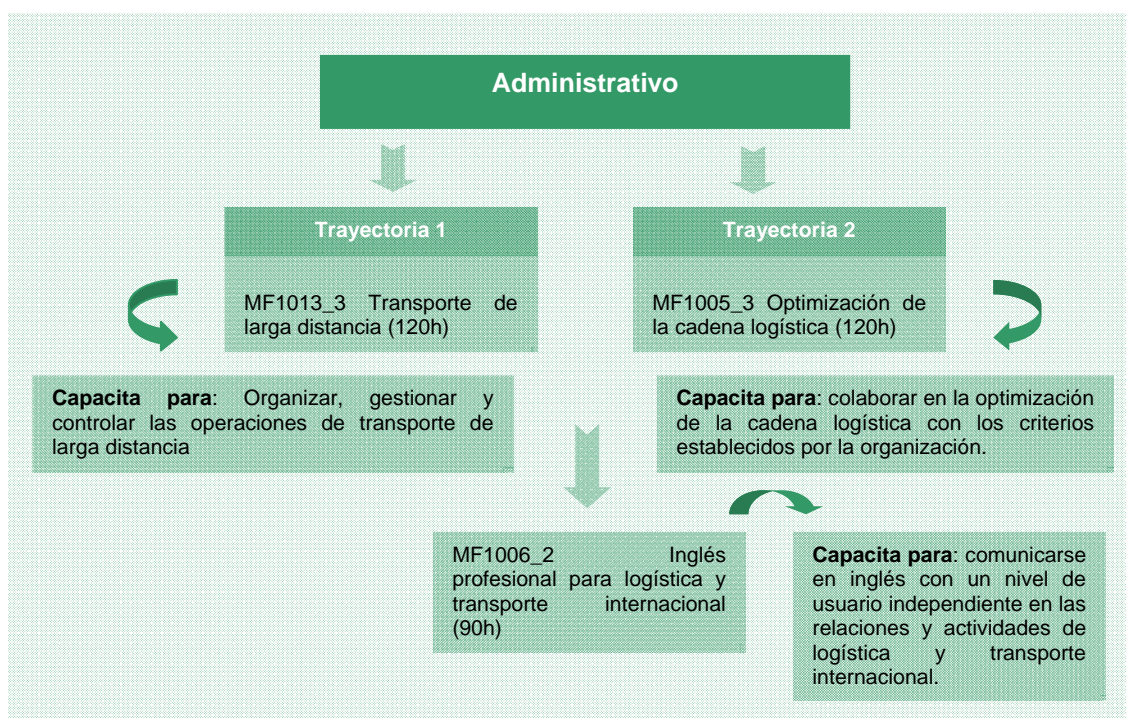
### Itinerario 5B: Administrativos → Gestión del transporte internacional

El anterior itinerario formativo, trataba de especializar a los trabajadores y desempleados en gestión administrativa internacional, en el itinerario actual, trata de **aumentar las competencias profesionales en el ámbito de la gestión del transporte internacional**, puesto que en opinión de los expertos consultados es una de las necesidades formativas y a la vez una tendencia profesional al alza en los niveles de cualificación intermedios: especialmente relacionados con la **logística y el transporte**.

Gestión administrativa → Gestión del transporte internacional
<p><b>Módulos Formativos</b></p> <p>MF1013_3 Transporte de larga distancia (120h)            MF1005_3 Optimización de la cadena logística (120h)            MF1006_2 Inglés profesional para logística y transporte internacional (90h)</p>
<p><b>Contenidos transversales a todos los módulos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Normativa internacional aplicable a la formación de acuerdos precontractuales: convenios internacionales, reglas de la cámara de comercio internacional, elementos de derecho mercantil, etc.</li> <li>- Útiles, aplicaciones informáticas de carácter internacional y gestión de la compraventa internacional.</li> </ul> <p><b>Ámbito Profesional:</b></p> <p>Desarrolla sus funciones por cuenta propia y ajena en empresas de cualquier sector, organizando operaciones de transporte capilar y/o larga distancia favoreciendo la optimización de la cadena logística dentro del departamento logístico o de tráfico.</p>
<p><b>(RD 109/08) CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: ORGANIZACIÓN DEL TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN</b></p>

Este itinerario tiene dos trayectorias profesionales diferentes:

- **Trayectoria 1: Transporte internacional**
- **Trayectoria 2: Logística**



### Trayectoria 1: Transporte internacional.

Con la realización de esta trayectoria profesional el administrativo especialmente de una empresa pequeña o mediana con cierta actividad de carácter internacional estará capacitado para la realización de las siguientes realizaciones profesionales:

- **Seleccionar la ruta y combinación** posible de distintos modos de transporte de una operación de transporte, al menor coste posible, y de acuerdo a las especificaciones recibidas.
- **Realizar las gestiones que garanticen el tránsito de las mercancías y/o unidades de carga o transporte**, entre distintos países y modos de transporte, de acuerdo con la normativa vigente y especificaciones recibidas.
- **Garantizar la integridad de las mercancías, desde su origen hasta su destino** de acuerdo a la normativa vigente, modo/s de transporte/s, transbordos y consolidación/desconsolidación de cargas, establecidos para cumplir las condiciones de calidad del transporte.
- **Supervisar operaciones de transporte de larga distancia** de acuerdo con los objetivos especificados para asegurar la localización y calidad del servicio en cualquier momento del recorrido.

### Trayectoria 2: Logística.

La realización de la segunda trayectoria capacita para la realización de las siguientes realizaciones profesionales:

- **Coordinar las actividades dentro de la cadena logística** realizando el seguimiento de las mercancías para asegurar la trazabilidad y calidad de las operaciones logísticas.



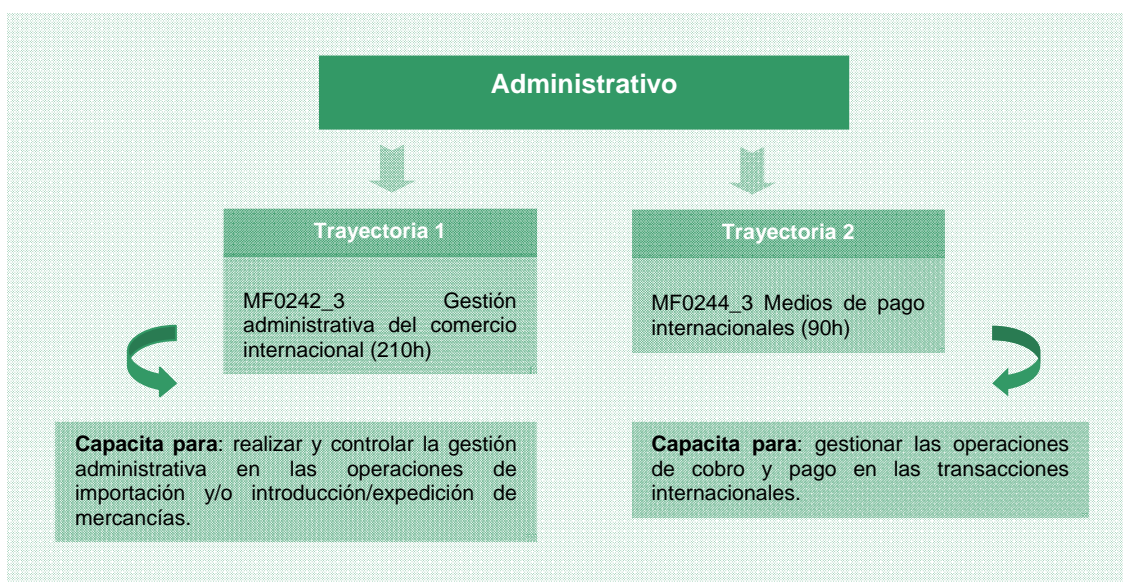
- **Elaborar el presupuesto de costes de la cadena logística** realizando los cálculos necesarios y considerando la totalidad de los costes asociados a la operación, para controlar las posibles desviaciones.
- **Gestionar las operaciones sujetas a la logística inversa**, determinando el tratamiento a dar a las mercancías retornadas, para mejorar la eficiencia de la cadena logística.
- **Gestionar los flujos de información con clientes y proveedores** proponiendo acciones correctoras para mejorar la calidad y eficiencia de la cadena logística.
- **Resolver los imprevistos, incidencias y reclamaciones** que se produzcan en la cadena logística, de acuerdo al plan de calidad de la empresa para asegurar la satisfacción del cliente interno y externo.

Así mismo, como aspectos fundamental en la realización de tareas relacionadas con el comercio internacional, ambas orientaciones profesionales o trayectorias pueden cumplimentarse con la realización del tercer módulo formativo: *inglés profesional para logística y transporte internacional*.

#### Itinerario 5C: Administrativos→Comercio electrónico/aplicaciones informáticas

Se ha observado a lo largo del estudio la importancia de las nuevas tecnologías de la comunicación e información dentro del sector, tanto actualmente como a medio plazo. Una de las necesidades vinculadas a las tendencias del sector se encuentra el desarrollo del comercio electrónico, así como el uso y conocimiento de las aplicaciones informáticas de carácter internacional.

Este itinerario formativo capacita para *realizar la gestión administrativa y financiera, así como la de los medios de cobro y pago en las operaciones de comercio internacional, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos*.



#### Itinerario 4: Comercio electrónico y aplicaciones informáticas

Se ha observado a lo largo del estudio la importancia de las nuevas tecnologías de la comunicación e información dentro del sector, tanto actualmente como a medio plazo. Por lo tanto, se plantea un itinerario de formación dirigido a los **trabajadores relacionados con las ventas, consistente en la realización de módulos orientados al comercio electrónico y/o venta y atención telefónica**.

Este itinerario capacita para *realizar la venta de productos y/o servicios a través de los canales de comercialización relacionados con las nuevas tecnologías de la comunicación e información, así como para realizar las operaciones de recepción y apoyo a la gestión administrativa derivada de las relaciones con el público o cliente, interno o externo, con calidad de servicio, dentro de su ámbito de actuación y responsabilidad, utilizando los medios informáticos y telemáticos.*

Certificado de profesionalidad: Actividades de venta	
<b>MF0239_2: Operaciones de venta (160 horas)</b>	
<b>UF0032: Venta online. (30 horas)</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>Internet como canal de venta</li> <li>Diseño comercial de páginas web</li> </ol>	
<b>MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario (120 horas)</b>	
<b>UF: Técnicas de información y atención al cliente/ consumidor</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>Gestión y tratamiento de la información del cliente/consumidor</li> <li>Técnicas de comunicación a clientes/consumidores</li> </ol>	
Certificado de profesionalidad: Actividades administrativas en la relación con el cliente	
<b>MF0975_2: Técnicas de recepción y comunicación (90 horas)</b>	
<b>Certificado de profesionalidad: UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación</b>	
<b>MF0975_2: Técnicas de recepción y comunicación (90 horas)</b>	
<b>MF0976_2: (Transversal) Operaciones administrativas comerciales (160 horas)</b>	
• UF0349: (Transversal) Atención al cliente en el proceso comercial (40 horas)	
• UF0350: (Transversal) Gestión administrativa del proceso comercial (80 horas)	
• UF0351: (Transversal) Aplicaciones informáticas de gestión comercial (40 horas)	
<b>MF0973_1: (Transversal) Grabación de datos (90 horas)</b>	
<b>MF0978_2: (Transversal) Gestión de archivos (60 horas)</b>	
<b>MF0233_2: (Transversal) Ofimática. (190 horas)</b>	
• UF0319: (Transversal) Sistema Operativo, Búsqueda de la Información: Internet/Intranet y Correo Electrónico. (30 horas)	
• UF0320: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Tratamiento de Textos. (30 horas)	
• UF0321: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Hojas de Cálculo. (50 horas)	
• UF0322: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Bases de Datos Relacionales (50 horas)	
• UF0323: (Transversal) Aplicaciones Informáticas para Presentaciones: Gráficas de Información. (30 horas)	

### **MF0242\_3: Gestión administrativa del comercio internacional (210 h)**

Capacita para: Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación /exportación y/o introducción /expedición de mercancías.

- Establecer un sistema eficaz de información que apoye las actividades de compraventa internacional.
- **Gestionar y controlar el seguro de las mercancías** para garantizar la responsabilidad de acuerdo con la normativa vigente y con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa internacional.
- **Realizar las gestiones administrativas necesarias para la importación/exportación y/o introducción/expedición** de las mercancías y servicios de acuerdo con la normativa vigente.
- Controlar que la **gestión administrativa de las operaciones de compra-venta internacional** se realiza de acuerdo con la normativa vigente

### **MF0244\_3: Medios de pago internacionales (90 h)**

Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales.

- Analizar los **posibles medios de cobro o pago internacionales adecuados a las operaciones comerciales de mercancías**, servicios o proyectos.
- Gestionar las posibles garantías y avales adecuados a las transacciones internacionales.
- Gestionar los medios de pago y cobro en las transacciones internacionales de acuerdo con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa.
- Gestionar la documentación necesaria para el cobro y pago de las operaciones de comercio internacional, según la legislación aplicable.

### Itinerario 6: Transportistas, ampliar conocimientos hacia el transporte internacional

En un mundo cada vez más globalizado el intercambio de mercancías, se realiza de forma más ágil y flexible, este ámbito evoluciona rápidamente y los transportistas deben tener ciertos conocimientos sobre logística, normativas internacionales y transporte multimodal. Al mismo tiempo que necesitan disponer de ciertos conocimientos en idiomas para poder comunicarse de forma eficiente con la persona encargada de la recogida o recepción de la mercancía y con el cliente final en algunos casos.

Para poder ejecutar el siguiente itinerario formativo, es necesario partir de la unidad de competencia: conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera:

UC1461\_2: Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera.

UC1462\_2: Realizar la conducción del vehículo y otras operaciones relacionadas con los servicios de transporte.

UC1463\_2: Planificar los servicios de transporte y relacionarse con clientes.

UC1465\_2: Supervisar y/o realizar los procesos de carga y descarga de mercancías.

Para realizar la labor de transportista de una manera más eficiente a nivel internacional, además de disponer de estos conocimientos, los expertos consultados a lo largo del estudio, indican la necesidad de la realización del siguiente itinerario formativo.

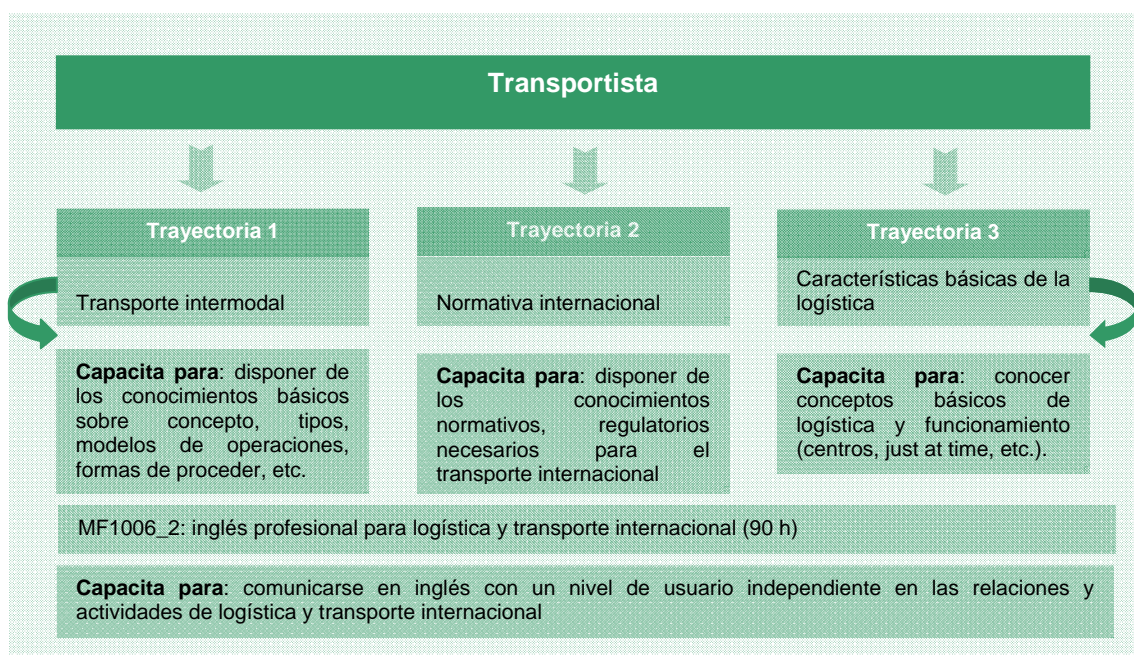
Transportista → transporte internacional
<p><b>Módulos Formativos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transporte intermodal (sistemas y equipos, infraestructuras, nuevos proyectos.)</li> <li>2. Normativa internacional</li> <li>3. Características básicas de logística</li> <li>4. MF1006_2: inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)</li> </ol>
<p><b>Contenidos transversales a todos los módulos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Normativa de carácter internacional</li> <li>- Nuevas tecnologías</li> <li>- Seguridad y prevención de riesgos laborales</li> </ul> <p><b>Ámbito Profesional:</b></p> <p>Desarrolla sus funciones por cuenta propia y ajena en empresas de cualquier sector, organizando operaciones de transporte capilar y/o larga distancia favoreciendo la optimización de la cadena logística dentro del departamento logístico o de tráfico.</p>
<p><b>(RD 109/08) CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: ORGANIZACIÓN DEL TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN</b></p>



### Trayectoria 1. Transporte intermodal:

Según la Convención de las Naciones Unidas sobre Transporte Internacional Multimodal de Mercancías, el Transporte Multimodal se define así: *"El transporte de mercancía utilizando, al menos dos modos de transporte diferentes, cubierto por un contrato de transporte multimodal, desde un sitio en un país donde el operador de transporte multimodal se encarga de ellas, hasta un sitio designado para entrega, situado en un país diferente"*.

Los expertos indican la necesidad de aumentar competencias de los transportistas especialmente en transporte intermodal: *"Actualmente el la tendencia vaya más encaminada a ampliar sus competencias en la modalidad del transporte intermodal"* (entrevista en profundidad: asociación empresarial)



### Itinerario 7: Organizadores de conferencias y eventos

Actualmente, como hemos visto anteriormente la gestión comercial de bienes y servicios, tiene cada vez mayor importancia frente a la producción. La organización de conferencias y eventos es una de las vías para la difusión y publicidad de las empresas, en las que pueden mostrar sus capacidades. Por ello el siguiente itinerario se encarga de especializar a los trabajadores y desempleados hacia la organización y coordinación de servicios para conferencias, eventos, funciones, banquetes y seminarios en el ámbito internacional.

Los titulados en Organización de Congresos Eventos y Ferias pueden ocupar puestos de trabajo de distinta responsabilidad (dirección, organización, promoción, gestión, etc.) en diferentes instituciones.

La realización de este itinerario formativo capacita para:

Disponer de las bases para el conocimiento del sector de congresos, eventos y ferias.

**Organizadores de conferencias y eventos****Módulos Formativos**

1. Claves en los procesos de organización de congresos, eventos y ferias, tipos de eventos.
2. Elementos de gestión empresarial y comercial de congresos, eventos y ferias
3. Marketing
4. Políticas, derecho y administración de empresas del sector de congresos, eventos y ferias
5. Publicidad
6. Relaciones públicas
7. Protocolo
8. Gestión de calidad
9. Idiomas: inglés especializado.

**Contenidos transversales a todos los módulos**

- Normativa de carácter internacional
- Nuevas tecnologías
- Seguridad y prevención de riesgos laborales

**Ámbito Profesional:**

Desarrolla sus funciones por cuenta propia y ajena en empresas de cualquier sector, organizando y coordinando servicios para conferencias, eventos, funciones, banquetes y seminarios en el ámbito internacional.

## 15.4. Propuesta de nuevos programas formativos de Formación para el empleo.

Los programas formativos tienen que dar respuesta a los siguientes objetivos: mejorar la **empleabilidad** de los trabajadores, incrementar la productividad del sector, facilitar a las empresas la inversión en I+D+i y su adaptación a los cambios productivos y tendencias sectoriales.

Como se ha observado a lo largo del estudio el comercio exterior se caracteriza por los siguientes aspectos:

- El paulatino **incremento tecnológico**: *“Adquisición de equipamiento informático y/o tecnológico para la gestión y comercialización empresarial”*.
  - **Catálogos online o la gestión de los stocks son dos prácticas bastante extendidas en este ámbito.**
  - **Automatización de ciertos procesos.**
  - **La gestión de las compras a través de programas informáticos.**
  - **En la actividad logística la tecnologización para gestionar stock y cumplir con los procesos *just in time*.**
- Un creciente **incremento de la competencia y de la dificultad de comercializar los productos**. Este hecho implica un auge de la importancia del área comercial.
- La **calidad se está introduciendo en el sector, a través de los sistemas de gestión de calidad, y cada vez va adquiriendo mayor importancia.**
- La **prevención de riesgos laborales también se está imponiendo en el sector del comercio.**

Teniendo en cuenta las tendencias señaladas, en la gestión de recursos humanos se tiende a **demandar mayor polivalencia de los empleados** tanto en las PYMEs, representan el 90% del tejido empresarial, como en las grandes empresas.

Por todo ello, se proponen los siguientes programas formativos:

### Programas para pequeñas y medianas empresas

Como se ha visto a lo largo del estudio, la estructura empresarial en la Comunidad de Madrid al igual que en el resto de España, está constituida principalmente por Pymes. Actualmente existen más empresas están dispuestas a acceder a mercados internacionales que hace unos años. Para realizar este paso es necesario disponer de conocimientos específicos relacionados con esta actividad:

Gestión internacional de sus negocios, tramites administrativos, estrategias comerciales idiomas, etc.

En este sentido, la Comunidad de Madrid, dentro de su **Programa Emprendedores**, del Servicio Regional de Empleo (Área de Formación Continua y Emprendedores), cuenta con formación para personas que quieran formarse en distintas áreas o para aquellas que trabajando por cuenta ajena quieran profundizar en la gestión de su empresa.

Durante el año 2008, más de 22.000 emprendedores recibieron asesoramiento personalizado. El Portal de Emprendedores recibió 320.000 visitas, con más de 10.500 emprendedores registrados y se han elaborado 684 Planes de empresa.

Así mismo desde el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), junto con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio han puesto diversos programas para la formación en Gestión Operativa Internacional de la Empresa, con el objetivo de ayudar a las empresas en el proceso de internacionalización. Se pretende por tanto dar las pautas necesarias para internacionalizar la empresa ya sea para la salida o para la consolidación en el mercado internacional.

A continuación se propone un programa formativo encaminado a mejorar las competencias profesionales de los gerentes de las pequeñas y medianas empresas.

<b>Especialización en comercio internacional de las Pymes emprendedoras</b>		
<b>Objetivo:</b>	<b>Dotar a los pequeños y medianos empresarios de los conocimientos necesarios para la Gestión Operativa Internacional.</b>	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Gerente de empresa Internacional	
<b>Competencia general</b>	Esta trayectoria especializa y capacita a las personas a ejecutar las actividades necesarias para introducir sus productos o servicios en mercados internacionales.	
<b>Población objetivo</b>	Gerentes de Pymes	El itinerario se dirige a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
Selección de mercados (20h)		
Preparación de ofertas (20h)		
Adaptaciones necesarias del producto/servicio (20h)		
Determinación de precios (20h)		
Incoterms y transporte (20h)		
Financiación de las operaciones (20h)		
Trámites y documentos (10h)		
Apoyos institucionales 10h)		
Inglés para negocios (200h)		
<b>Modalidad</b>		
Esta propuesta formativa puede realizarse on-line con sesiones presenciales.		

### Programas de polivalencia

Como se ha observado a lo largo del informe, el área de compras está creciendo considerablemente y **adquiriendo una vital importancia dentro del sector**: ante las dificultades para incrementar las ventas, la reducción de costes de aprovisionamiento está adquiriendo una gran relevancia. Para ello es fundamental contar con ocupados especializados y polivalentes en las compras, en el aprovisionamiento y en la gestión de almacén.

Por lo tanto se propone un programa dirigido a preparar a los ocupados del área de compras y aprovisionamiento.

<b>Especialización en gestión y control del aprovisionamiento</b>		
<b>Objetivo:</b>	<b>Mejora la especialización de los trabajadores ocupados en el área de aprovisionamiento y compras.</b>	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Daría respuesta a la ocupación de agentes de compras y gestión de stock.	
<b>Competencia general</b>	Preparar y controlar el plan de aprovisionamiento de materiales/mercancías de sistemas de producción y distribución en la cantidad, calidad, lugar y momento justo, realizando la programación del aprovisionamiento, el control de los flujos de producción/distribución y colaborando en la optimización y calidad de la cadena logística, utilizando la lengua inglesa.	
<b>Población objetivo</b>	Ocupados y desempleados	El itinerario se dirige a los ocupados y a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
MF1014_3: Organización de almacenes (150 h)		
MF1003_3: Planificación del aprovisionamiento (150 h)		
MF1004_3: Gestión de proveedores (90 h)		
MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h)		
MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)		
<b>Capacita para</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.</li> <li>Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.</li> <li>Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.</li> <li>Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.</li> <li>Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.</li> </ul>		

<b>Especialización en gestión del almacén</b>		
<b>Objetivo:</b>	<b>Mejora la especialización de los trabajadores ocupados en la gestión del almacén.</b>	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Da respuesta a la ocupación de gestor de almacén.	
<b>Competencia general</b>	Organizar y controlar las operaciones y flujos de mercancías del almacén, de acuerdo a los procedimientos establecidos y normativa vigente, y asegurando la calidad y optimización de la red de almacenes y/o cadena logística.	
<b>Población objetivo</b>	Ocupados y desempleados	El itinerario se dirige a los ocupados y a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
MF1014_3: Organización de almacenes (150 h)		
MF1015_2: Gestión de operaciones del almacén (120 h)		
MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h)		
<b>Capacita para</b>		
Esta trayectoria va dirigida a facilitar las competencias necesarias para ejercer como técnico en gestión de almacén, y en especial las siguientes:		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.</li> <li>Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.</li> <li>Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.</li> </ul>		

Actualmente, existen empresas que acceden a los mercados internacionales sin profesionales en el comercio exterior. En muchas ocasiones tratan de reciclar a los profesionales que tienen en las empresas dotándoles de conocimientos específicos.

El siguiente programa formativo está orientado a mejorar las competencias profesionales de los técnicos administrativos y comerciales de las empresas para mejorar los procesos en este ámbito.

<b>Administrativos, especializado en comercio exterior</b>		
<b>Objetivo:</b>	<b>Mejora la especialización de los trabajadores ocupados en la gestión administrativa.</b>	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Da respuesta a la ocupación gestión administrativa.	
<b>Competencia general</b>	Realizar la gestión administrativa y financiera, así como la de los medios de cobro y pago en las operaciones de comercio internacional, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos.	
<b>Población objetivo</b>	Ocupados y desempleados	El itinerario se dirige a los ocupados y a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
MF0242_3: Gestión administrativa del comercio internacional(210 h)		
MF0243_3: Financiación internacional(180 h)		
MF0244_3: Medios de pago internacionales(90 h)		
MF1010_3: Inglés profesional para comercio internacional(120 h)		
<b>Capacita para</b>		
Esta trayectoria va dirigida a facilitar las competencias necesarias para ejercer como técnico en gestión administrativa internacional.		

<b>Agentes comerciales, especializados en comercio exterior</b>		
<b>Objetivo:</b>	<b>Mejora la especialización de los trabajadores ocupados actividades comerciales.</b>	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Da respuesta a la ocupación agente comercial. Técnico de marketing internacional. Técnico de venta internacional. Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.	
<b>Competencia general</b>	Obtener y tratar información para el sistema de información de mercados elaborando la información de base para la aplicación de las políticas de marketing-mix internacional, y asistir en los procesos de negociación vinculados al contrato de compraventa internacional utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa y/u otra lengua extranjera.	
<b>Población objetivo</b>	Ocupados y desempleados	El itinerario se dirige a los ocupados y a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
MF1008_3: Marketing-mix internacional(120 h)		
MF1009_3: Negociación y compraventa internacional (120 h)		
MF1010_3: Inglés profesional para comercio internacional(120 h)		
MF1011_3: Lengua extranjera profesional, distinta del inglés, para comercio internacional(120 h)		
<b>Capacita para</b>		
Esta trayectoria va dirigida a facilitar las competencias necesarias para ejercer como técnico en comercio internacional.		

Otro de los aspectos fundamentales en el ámbito del comercio exterior, es la logística y el transporte. Actualmente existe una gran diversidad de personas ocupadas con este perfil. Con este programa formativo, se propone mejorar la especialización de estos profesionales en la gestión de almacén y logística de carácter internacional.



Especialización en organización del transporte y la distribución		
<b>Objetivo:</b>	<b>Mejora la especialización (en comercio exterior) de los trabajadores encargados de la gestión de almacén y la logística.</b>	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Agente de planificación del transporte. Jefe de tráfico de operaciones de transporte por carretera. Jefe de tráfico en actividades de transporte combinado terrestre/marítimo/aéreo. Técnico en logística del transporte.	
<b>Competencia general</b>	Organizar y controlar las operaciones de transporte de mercancías para optimizar el proceso logístico de acuerdo con las especificaciones establecidas, plazo y mínimo coste, garantizando la integridad y seguimiento de las mercancías durante el proceso, cumpliendo la normativa vigente de transporte y utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.	
<b>Población objetivo</b>	Ocupados y desempleados	El itinerario se dirige a los ocupados y a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
MF1012_3: Distribución capilar (90 h)		
MF1013_3: Transporte de larga distancia (120 h)		
MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h)		
MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)		
<b>Capacita para</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Organizar, gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías.</li> <li>▶ Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.</li> <li>▶ Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.</li> <li>▶ Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.</li> </ul>		

### Comercio electrónico y aplicaciones informáticas. Implantación de tecnologías de la formación e información.

Finalmente, es necesario **acercar y facilitar la realización de la formación** a todos los trabajadores/as, ya que requiere el conocimiento y uso por parte de los ocupados de las **nuevas tecnologías**. Por ello se hace necesario facilitar el **conocimiento** de las mismas.

Especialización en Comercio electrónico y aplicaciones informáticas		
<b>Objetivo:</b>	La formación en las nuevas tecnologías de la información tiene como objetivo la utilización de las mismas, y a la vez se convierten en un instrumento para facilitar el acceso a la formación a los trabajadores del sector.	
<b>Salidas ocupacionales:</b>	Merchandiser. Diseñador de espacios comerciales. Responsable de promociones punto de venta. Especialista en implantación de espacios comerciales. Organizador de puntos de venta en autoservicios, encargado de tienda o sección.	
<b>Competencia general</b>	Esta trayectoria especializa y capacita a las personas a ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.	
<b>Población objetivo</b>	Ocupados y desempleados	El itinerario se dirige a los ocupados y a incrementar la movilidad profesional y la estabilidad en el sector. También a los desempleados que han trabajado anteriormente en la actividad.
<b>Módulos formativos que componen el itinerario</b>		
MF0239_2: Operaciones de venta (160 horas)		
MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario (120 horas)		
MF0975_2: Técnicas de recepción y comunicación (90 horas)		
MF0975_2: Técnicas de recepción y comunicación (90 horas)		
MF0976_2: (Transversal) Operaciones administrativas comerciales (160 horas)		

MF0973_1: (Transversal) Grabación de datos (90 horas)
MF0978_2: (Transversal) Gestión de archivos (60 horas)
MF0233_2: (Transversal) Ofimática. (190 horas)
<b>Capacita para</b>
Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los canales de comercialización.

## 15.5. Conclusiones

Como se viene explicando a lo largo del estudio, los perfiles profesionales ubicados en las empresas del comercio internacional suelen disponer de un nivel formativo mayor que las empresas domésticas. A pesar de que estos profesionales tengan mayores niveles de cualificación profesional, a lo largo del estudio se han detectado una serie de necesidades formativas entre las que destacan:

- Idiomas: Inglés y un segundo idioma
- Investigación de mercados
- Técnicas de comercialización
- Gestión de la logística y el transporte
- Comercio electrónico
- Banca, finanzas, seguros
- Protocolo, cultura, economía
- Normativa
- Aspectos administrativos: desarrollo de tecnologías, aplicaciones, etc.
- Es necesario contar con profesionales con habilidades en comunicación, negociación, liderazgo e inteligencia emocional.

Para la gerencia de pequeñas y medianas empresas es necesario formación específica en comercio exterior, además de habilidades directivas, comerciales, marketing, etc. Muchos de estos aspectos evolucionan con el mercado y surgen necesidades continuamente, por lo que estos profesionales deben estar formándose consecutivamente.

Por ello se propone adaptar y reorientar la oferta formativa del sector a corto y medio plazo, **aumentando la calidad de la formación que se imparte**. Esta calidad viene marcada especialmente por la adaptación a las tendencias y a la propia evolución del sector, respondiendo a las necesidades del mercado.

En el estudio se definen una serie de itinerarios formativos que tratan de aumentar las competencias profesionales de los trabajadores menos cualificados, especialmente destinados a aumentar la polivalencia de los trabajadores.

	Ocupación de partida	Especialidad/polivalencia
--	----------------------	---------------------------

Todos los itinerarios formativos desarrollados en este informe, están vinculados a los Certificados de Profesionalidad, a las Cualificaciones Profesionales y a los Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo con la finalidad de que sean válidos y certificables.

Itinerario 1	Agentes de compras	Logística y transporte
Itinerario 2	Gerentes de Pymes	Marketing internacional
		Negociación internacional
Itinerario 3	Técnico en comercio	Técnicos de comercio exterior
Itinerario 4	Técnicos de comercio exterior	Negociación Internacional
Itinerario 5	Administrativos	A. Gestión administrativa internacional
		B. Gestión del transporte internacional
		C. Comercio electrónico/aplicaciones informáticas
Itinerario 6	Conductores de camiones	Transporte internacional
Itinerario 7	Organizadores de conferencias y eventos	Protocolo



Además de los itinerarios formativos se realizan un serie de propuestas formativas encaminadas a facilitar la formación de los ocupados y desempleados del sector, teniendo en cuenta las tendencias y necesidades formativas detectadas anteriormente.

## 16. CONCLUSIONES GENERALES

El capítulo 16 muestra una visión sintetizada de la situación actual de la oferta formativa que existe en el sector de comercio exterior, para a continuación indicar cuales son las propuestas destinadas a incrementar la calidad de su oferta formativa.

### **Índice**

#### **16.1. Principales resultados del estudio sobre la oferta formativa**

#### **16.2. Propuestas para la mejora de la oferta formativa de la Formación Profesional en la Comunidad de Madrid**

## 16.1. Principales resultados del estudio sobre la oferta formativa

Actualmente en la comunidad de Madrid, existen 6 títulos de formación profesional relacionados con la familia profesional del comercio que se ofrecen en 15 centros formativos.

Familia profesional: Comercio	
Grado medio	Grado superior
Comercio	Comercio Internacional (LOGSE)
	Gestión Comercial y Marketing (LOGSE)
	Gestión del Transporte (LOGSE)
	Servicios al Consumidor (LOGSE)

Así mismo existen títulos en fase de borrador, que sustituirán a los antiguos. Todos los títulos que existen en fase de borrador son de grado superior, no existiendo ninguno de grado medio.

Grado medio	Grado superior
Comercio y Marketing	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico Superior en Logística y Transporte</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico superior en comercio Internacional</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnico superior en marketing y publicidad</li> </ul>

Los Programas de Cualificación Inicial existentes relacionados con el sector objeto de estudio son los siguientes:

### PROGRAMAS DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL INICIAL NACIONALES

Familia Profesional	Nivel
Comercio y Marketing	
Auxiliar de comercio y almacén	Programas de Cualificación Profesional Inicial

Los expertos consultados indican que la oferta formativa que se imparte en la Comunidad de Madrid, se adecua a las necesidades del mercado, indican que existe una demanda importante de formación en este ámbito. Señalan que el Sistema Educativo de la Comunidad de Madrid es adecuado a las necesidades del sector, y que además solventa parte de las necesidades formativas de las PYMES en comercio exterior. Así, el grado de integración laboral de los alumnos que imparten formación profesional del sistema educativo en el ámbito del comercio exterior es alto. Los **alumnos formados en comercio exterior, se colocan rápidamente en el mercado laboral**.

En relación a los Certificados de Profesionalidad, existen 2 aprobados de la familia **comercio y marketing**:

- Actividades de venta
- Implantación y animación de espacios comerciales

El resto se encuentran en proceso de tramitación, previsión o elaboración:

- Tráfico de mercancías por carretera (Trámite)
- Organización del transporte y la distribución (Trámite)
- Organización y gestión de almacenes (Trámite)

En la familia de **administración y gestión** existen 5 certificados aprobados:

- Gestión contable y auditoría (RD 1210/09)
- Gestión integrada de recursos humanos (RD 1210/09)
- Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente (RD 1210/09)
- Asistencia a la dirección (RD 1210/09)
- Financiación de empresas (RD 1210/09)

Y 5 Certificados de Profesionalidad en trámite, previsión o elaboración.

- Actividades de gestión administrativa (Trámite)
- Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales (Trámite)
- Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos (Trámite)
- Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas (Trámite)
- Comercialización y administración de productos y servicios financieros (Trámite)

En la familia de **Transporte y Mantenimiento de Vehículos** no existe ningún Certificado de Profesionalidad de interés para el estudio aprobado. Existen dos cualificaciones relacionadas en proceso de tramitación:

- Conducción de autobuses (Trámite)
- Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera (Trámite)

Por tanto se considera necesario avanzar en la aprobación y desarrollo de Certificados de Profesionalidad.

Respecto a las **principales necesidades** de formación señaladas por las empresas del sector son las siguientes:

- **Idiomas.**
- Con relación a las **ventas, las habilidades comerciales, y el marketing, publicidad, merchandising o escaparatismo** son áreas donde la formación es fundamental.
- **Compras: habilidades de negociación, gestión de stocks y de almacenes.**
- **Comercio electrónico.**
- **Negociación internacional.**
- **Estrategias comerciales.**
- **Logística y transporte**
- **Formación de gestión para autónomos y directivos de las PYMES:** gestión empresarial y habilidades directivas. Para ello, es necesario contar con profesionales con habilidades en comunicación, negociación, liderazgo e inteligencia emocional.

El Servicio Regional de Empleo de la Comunidad de Madrid, ofrece una serie de formaciones que encuadran en el Plan de Formación para el Empleo.

- En el **programa de formación dirigido prioritariamente a trabajadores desempleados**, pueden participar los trabajadores residentes en la Comunidad de Madrid que además se encuentren inscritos en las Oficinas de Empleo.
- La **formación profesional para el empleo dirigida preferentemente a trabajadores ocupados** de la Comunidad de Madrid se articula a través de convocatorias de la Consejería de Empleo y Mujer para la suscripción de convenios de formación con organizaciones sindicales y empresariales.

El número de cursos ofertados relacionados con **la Formación para el Empleo** en el año 2009 en la **Familia Profesional de Comercio y Marketing** asciende a **302 cursos**, de los cuales 92 están relacionados con la materia de Ventas y Marketing. Los cursos con un mayor número de horas se imparten en la modalidad a distancia.

El 34,1% de los cursos ofertados en la Familia Profesional de Comercio y Marketing se imparte de manera presencial, el 27,2% por teleformación, el 26,8% a distancia y el 14,9% restante de forma mixta. Con respecto al año anterior, ha descendido el porcentaje de cursos presenciales, aumentando ligeramente el resto de modalidades.

El número de horas ofertadas asciende 20.824 y según la modalidad de los cursos, el mayor número de horas se imparten en la modalidad a distancia (30,1%), seguida de la formación mixta (26,4%) teleformación (23,9%) y presencial (19,7%).

Dentro de la Programación Comprometida para el año 2010-2011 se ofertan 259 cursos en la Familia Profesional Comercio y Marketing dirigida a la formación para el empleo preferentemente para desempleados. Los cursos de mayor duración media son los de Dirección y Gestión, alcanzando las 254,9 horas de media. Además superan la media los cursos de almacenaje y venta. Mientras que los que se encuentran por debajo de la media son las acciones formativas de publicidad e imagen, comercio exterior y atención al cliente.

## 16.2. Propuestas para la mejora de la oferta formativa de la Formación Profesional en la Comunidad de Madrid

A partir de las conclusiones principales obtenidas en el estudio, se han detectado una serie de tendencias del sector y necesidades formativas que afectan a la estructura ocupacional. A continuación, a modo de resumen, se establecen **distintas propuestas formativas destinadas a incrementar la calidad de la oferta formativa impartida del sector de comercio exterior**, que finalmente redundará en la empleabilidad de los trabajadores en el sector. Para la realización de las propuestas se tiene en cuenta tanto la Formación Profesional del Sistema Educativo así como la Formación Profesional para el Empleo.

### Propuestas relativas al Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales.

Una de las propuestas generales radica en la necesidad de **promover y difundir el Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales, especialmente entre los diferentes agentes sociales que conforman el mercado**. Tanto por parte de las empresas como de los trabajadores para garantizar la actualización de la formación de los trabajadores a lo largo de la vida y que, a su vez, genere confianza y reconocimiento en los empresarios, pudiendo identificar con su nombre la ocupación a la que hace referencia.

Otra de las propuestas relacionadas con el Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales, consiste en seguir desarrollando y actualizando el Catálogo de las Cualificaciones Profesionales tanto de forma transversal como horizontal. Existen cualificaciones en trámite, previsión, o elaboración que deben ponerse en marcha cuanto antes. Así mismo se considera necesario, adaptar las cualificaciones profesionales más antiguas a las tendencias actuales del sector.

De cara al futuro es imprescindible desarrollar nuevas cualificaciones profesionales, especialmente en los niveles 4 y 5, para así adaptar las cualificaciones profesionales al marco europeo y acreditar competencias en cualquier país europeo atendiendo a este marco.

El Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales recoge las ocupaciones y puestos de trabajo con niveles 1, 2 y 3, centrándose la mayoría de ellos en labores administrativas, organizativas y de gestión, quedando por recoger las ocupaciones relativas a labores más intelectuales o que requieren mayor especialización, como la negociación internacional, la intermediación financiera y bancaria, protocolarias, organización de eventos, etc. áreas destinadas a la formación universitaria, masters, postgrados.

Asimismo, los expertos consultados en el estudio, realizan una serie de aportaciones para la mejora del catálogo existente y ampliar la adaptación a las tendencias del mercado. El siguiente cuadro, resume las principales aportaciones realizadas:

Familia profesional	Cualificación actual	Modificaciones
<b>Comercio y Marketing</b>	<b>Gestión administrativa y financiera del comercio internacional</b>	Dividir en dos cualificaciones, por un lado la gestión administrativa del comercio internacional y por otro lado la gestión financiera.
	<b>Gestión administrativa y financiera del comercio internacional. Gestión comercial de ventas. Marketing y compraventa internacional.</b>	<b>Desarrollar unidades de competencia o realizaciones profesionales relacionadas con el comercio electrónico</b> , e incluirlas en las siguientes cualificaciones profesionales

Familia profesional	Cualificación actual	Modificaciones
	De forma genérica a todas las cualificaciones	Incluir aspectos relacionados con: - Las redes sociales - El marketing digital - Aplicaciones específicas para el desarrollo de la actividad
	Gestión comercial y financiera del transporte por carretera (Tramitación)	Ampliar las competencias profesionales incorporando elementos relacionados con el transporte aéreo y marítimo.
	Especialmente para las cualificaciones profesionales de mayor nivel (3)	Incluir aspectos relacionados con el <b>protocolo, la cultura, economía y sociedad</b> .
	<b>Para las cualificaciones relacionadas con tareas más administrativas</b>	<b>Incorporar elementos como:</b> La gestión y la contratación de los seguros. La gestión de ayudas públicas a la exportación. La gestión de los concursos públicos a nivel internacional.
	<b>Cualificaciones relacionadas con la gestión y organización (nivel 3)</b>	Habilidades directivas
	<b>Tráfico de mercancías por carretera</b>	Incluir la siguiente unidad de competencia: UC1013_3 Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.
	<b>Organización y gestión de almacenes</b>	Incluir la siguiente unidad de competencia: UC1003_3 Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento
	<b>Desarrollar una cualificación relacionada con la <b>gestión comercial y financiera de transporte marítimo y aéreo</b></b>	
	- Avanzar en el desarrollo de las cualificaciones profesionales en tramitación, previsión o elaboración	

### Propuestas relativas a la Formación Profesional del Sistema educativo

- **Adecuar la oferta en la Comunidad de Madrid a la realidad y evolución de la estructura productiva.**
  - Con carácter general, se considera que la oferta de formación profesional del Sistema Educativo es adecuada a las necesidades del sector, así se desprende tanto de la opinión de los representantes entrevistados como del análisis documental realizado. Por otro lado, la oferta concreta existente en la Comunidad de Madrid es exhaustiva y completa.
  - A continuación se indican algunas propuestas de mejora:
    - Los titulados deberían tener un nivel alto en idiomas extranjeros, en particular el inglés. Por ello se considera necesario impartir un mayor número de horas en idiomas y en algunos casos se propone impartir los cursos en inglés, especialmente en el caso de las titulaciones universitarias.
    - Mejorar la formación de los formadores. Adecuar y reciclar los conocimientos de las personas encargadas de impartir la formación, a la realidad laboral a través de cursos formativos teóricos y prácticos (ej, visitas a empresas que disponen de las últimas herramientas utilizadas en el mercado).
    - Revisar módulos formativos impartidos que no generan el grueso del empleo, como por ejemplo la banca y la negociación internacional, áreas abarcadas y desarrolladas por perfiles profesionales con niveles formativos

preferentemente de titulaciones universitarias. Así mismo se propone usar estas horas para fomentar los idiomas.

- Formación complementaria. En general para todos los puestos de trabajo se requieren habilidades personales, de dirección y de resolución de problemas. Actualmente existe un déficit formativo en este aspecto, destacado por los expertos del sector.
- **Implementar y desarrollar los títulos formativos en fase de borrador:**
  - Técnico Superior en Comercio Internacional
  - Técnico Superior en Marketing y Publicidad
  - Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Actualmente como hemos podido comprobar a través de las distintas entrevistas en profundidad realizadas, y como se ha plasmado en el capítulo de propuestas de itinerarios y programas formativos, existe una necesidad formativa relacionada con el comercio internacional (negociación, ventas, gestión comercial), así como con el marketing y las diversas estrategias de venta. Debido a estas demandas del mercado se considera apropiado desarrollar en el menor tiempo posible estos títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo y dar salida así a las necesidades del mercado y nuevos perfiles profesionales.

### Propuestas relativas a los Certificados de Profesionalidad

La principal propuesta reside en la aprobación y elaboración de los certificados de profesionalidad. Actualmente solo están aprobados dos certificados en la familia de **Comercio y Marketing: actividades de venta e implantación y animación de espacios comerciales**.

Debido al elevado porcentaje de trabajadores que, contando con experiencia debido a su trayectoria profesional, carecen de un título que lo acredite, es fundamental continuar con la aprobación del resto de Certificados de Profesionalidad, especialmente en las **áreas de logística y de compra-venta**, puesto que son las áreas que cuentan con un mayor número de ocupados, especialmente sin ningún tipo de formación acreditada, más allá de la experiencia disponible en el sector.

Al mismo tiempo se considera necesario avanzar en el sistema de evaluación para la acreditación de competencias profesionales y su puesta en marcha.

### Propuestas relativas a la Formación para el Empleo

- Establecer y desarrollar **itinerarios formativos** para adecuar la oferta en la Comunidad de Madrid a la realidad y evolución de la estructura productiva.
- Se precisa **establecer itinerarios formativos adecuados a las cualificaciones profesionales**. En este sentido es necesario potenciar la formación modular, y desarrollar las certificaciones profesionales: **cada trabajador/a debe desarrollar su carrera profesional**. En capítulo 15.3 del presente informe se desarrollan una serie de itinerarios formativos que proponen mejorar las competencias profesionales y la movilidad profesional en ocupaciones relacionadas con la logística y el transporte, los técnicos administrativos, los técnicos de conferencias y eventos, agentes de compras, etc. se trata de las ocupaciones con mayor representatividad dentro del sector.

La siguiente tabla resumen las propuestas de itinerarios formativos realizados:

	Ocupación de partida	Especialidad/polivalencia
Itinerario 1	Agentes de compras	Logística y transporte
Itinerario 2	Gerentes de Pymes	Marketing internacional
		Negociación internacional
Itinerario 3	Técnico en comercio	Técnicos de comercio exterior
Itinerario 4	Técnicos de comercio exterior	Negociación Internacional

Itinerario 5	Administrativos	A. Gestión administrativa internacional
		B. Gestión del transporte internacional
		C. Comercio electrónico/aplicaciones informáticas
Itinerario 6	Conductores de camiones	Transporte internacional
Itinerario 7	Organizadores de conferencias y eventos	Protocolo

- **Los planes formativos deben conjugar las cualificaciones profesionales y las competencias de cada trabajador.** Por ello, tienen que ser personalizados, teniendo en cuenta el pasado laboral y las pretensiones futuras del trabajador. Los itinerarios se formulan partiendo de la propia cualificación del trabajador, con el objeto de que pueda plantear su propia trayectoria.
- **Ligar la oferta de acciones formativas a la evolución de los sectores y al desarrollo ocupacional.**

- **Facilitar el acceso a la formación**

- **Reducir los procesos administrativos** para acceder a la formación para el empleo, especialmente para las pequeñas empresas.
- **Aumentar la oferta de cursos de formación de formadores**, especialmente en aquellas disciplinas o especialidades donde no es fácil seleccionar profesores cualificados.

En este sentido el Servicio Público de Empleo cuenta con el Plan de perfeccionamiento técnico de docentes de Formación Profesional para el Empleo, que va dirigido a los docentes que imparten Formación Profesional. Se entiende por colectivo destinatario del Plan los docentes que en el momento actual impartan cursos de formación profesional.

- **Acercar la formación a la empresa: potenciar la formación en alternancia y los contratos de aprendizaje.**

- Las **prácticas profesionales en empresas** es una de las demandas más destacadas en este ámbito, tanto para los alumnos como para los docentes.
- Incremento de la **relación del profesorado con la realidad empresarial** y del sector: proponen que el profesorado se forme en empresas de forma institucionalizada (ya se realiza en algunos lugares como es el caso del País Vasco, es ejemplo propuesto por varios expertos consultados a lo largo del estudio).
- Establecer una mayor colaboración entre las empresas y los centros de formación. *“existe una falta de contacto entre las empresas y los centros de formación profesional, requieren de experiencia del profesorado en la realidad de la empresa. (Grupo de discusión 2)”*

- **Sensibilizar a trabajadores y empresas sobre la importancia de la formación para el empleo. Llevar a cabo jornadas de sensibilización.**

- Las empresas no son conscientes de la importancia de la formación. Por ello es importante sensibilizar en este aspecto, haciendo hincapié en la mejora de la productividad y rentabilidad de las empresas.
- Se considera necesario que los pequeños empresarios con una orientación internacional dispongan de ayudas a la formación y comercialización internacional de sus productos. Para ello actualmente existen diferentes



organismos de índole pública y privada destinados a facilitar ayuda para el acceso a la internacionalización.

- Las PYMES, en muchas ocasiones no pueden sostener una reestructuración de la plantilla adecuada al comercio internacional, especialmente por los costes que supone. Los expertos aconsejan a las pequeñas empresas que se unan a asociaciones empresariales que les ayuden a gestionar parte de las tareas del comercio internacional que no pueden gestionar por si mismo por falta de recursos.
- **Impartir mayor formación para el empleo en el sector**, puesto que este sector están en constante cambio: *La formación de demanda en el comercio internacional: es necesaria que sea haga de forma constante en el tiempo ya que la legislación y el mercado cambia continuamente. (Grupo de discusión 2)*

Para la gerencia de pequeñas y medianas empresas es necesario formación específica en comercio exterior, además de habilidades directivas, comerciales, marketing. Muchos de estos aspectos evolucionan con el mercado y surgen necesidades continuamente, por lo que estos profesionales deben estar formándose continuamente.

Por ello se propone adaptar y reorientar la oferta formativa del sector a corto y medio plazo, **aumentando la calidad de la formación que se imparte**. Esta calidad viene marcada especialmente por la adaptación a las tendencias y a la propia evolución del sector, respondiendo a las necesidades del mercado.

## VII. CONTEXTO NORMATIVO

### **Índice**

#### **17. Legislación en vigor**

## 17. LEGISLACIÓN EN VIGOR

### Índice

En el presente capítulo se detallan las normas europeas, estatales, autonómicas y locales que las empresas han de tener en cuenta para poder establecerse en el sector del comercio exterior. Además, este apartado se completa con cifras que hacen referencia a la negociación colectiva.

**17.1. Normativa Europa: directivas, decisiones, recomendaciones**

**17.2. Normativa estatal**

**17.3. Normativa autonómica y local**

**17.4. La negociación colectiva**

### 17.1. Normativa europea: Directivas, decisiones, recomendaciones

El comercio ha estado sometido a lo largo de la historia a distintas normativas y regulaciones. El carácter transnacional de la actividad comercial ha conllevado las necesidades de establecer normativas y acuerdos que superan el ámbito de cada país, y regulan las transacciones internacionales.

La **Organización Mundial de Comercio (OMC)** es la institución que constituye la base del sistema multilateral de comercio. También es la principal plataforma para el desarrollo de las relaciones comerciales entre los países mediante debates, negociaciones y decisiones colectivas. Este organismo administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros.

La OMC se estableció el 1 de enero de 1995 como sucesora del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tras la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

La OMC administra cerca de sesenta acuerdos, entre los que están los siguientes:

- El GATT de 1994 versión modificada y actualizada del GATT de 1947, que sigue estableciendo las disciplinas fundamentales relativas al comercio internacional de mercancías, y los demás acuerdos relacionados con el comercio de mercancías.
- El GATS: Comercio de servicios
- El Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio.
- El Acuerdo de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC).
- El Acuerdo Antidumping.
- El Acuerdo de trámites de Licencias de Importación.
- Derechos de propiedad intelectual (ADPIC/TRIPS)
- Sistema de solución de diferencias
- Examen de políticas comerciales

Además de los Acuerdos relacionados con el comercio de mercancías, se han suscrito:

- El Acuerdo que regula el comercio de servicios (Acuerdo AGCS).
- El Acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).

A nivel europeo destaca la **Directiva 2006/123/ce del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a los servicios en el mercado interior**, así como la **Directiva de Servicios**, (Ley 17/2009, de 23 de noviembre). El fin de esta nueva regulación es facilitar el establecimiento de las empresas en otros Estados miembros y facilitar su actividad, ya sea temporal o permanente, en un país distinto al de su establecimiento.

### 17.1.1. RÉGIMEN DE LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

#### Exportaciones

##### ➤ Régimen común aplicable a las exportaciones

*Reglamento (CEE) nº 2603/69 del Consejo, de 20 de diciembre de 1969, por el que se establece un régimen común aplicable a las exportaciones [Diario Oficial L 324 de 27.12.1969].*

El presente reglamento entró en vigor el 31 de diciembre de 1969 estableciendo un régimen común a las exportaciones de la Comunidad Europea. Con este reglamento las exportaciones a terceros países dejaban de estar sometidas a restricciones cuantitativas (salvo las justificadas por motivos de moralidad, orden o seguridad pública).

No obstante, en 1992 hubo una modificación el 1 de enero de 1992 que suprimía todas las excepciones al principio de la libre exportación para determinados productos industriales y agrícolas.

Este reglamento se extendió posteriormente a los departamentos franceses de ultramar mediante el reglamento (CEE) nº 2604/69 del Consejo de 20 de diciembre de 1969.

##### ➤ Productos de doble uso

*Reglamento (CE) nº 428/2009 del Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos de doble uso.*

El presente reglamento entro el vigor el 27 de agosto de 2009, para la relación de los productos de doble uso, incluyendo el software y la tecnología, entendidos como aquellos que pueden tener fines militares y civiles.

##### ➤ Seguro de crédito a la exportación

*Directiva 98/29/CE del Consejo, de 7 de mayo de 1998, relativa a la armonización de las disposiciones principales sobre el seguro de crédito a la exportación para operaciones con cobertura a medio y largo plazo*

Esta directiva entro en vigor el 16 de junio de 1998 y su transposición en los estados miembros fue el 1 de abril de 1999. Cada Estado miembro posee su propio sistema público de seguro de crédito a la exportación con unas modalidades de garantía, primas facturadas y políticas de cobertura considerablemente diferentes que pueden falsear gravemente la competencia entre las empresas de la Comunidad. El objetivo de esta directiva es reducir estos riesgos mediante la armonización de las distintas reglamentaciones de los Estados miembros en materia de seguro de crédito a la exportación.

Los procedimientos de notificación previstos en la Directiva completan los adoptados en la Decisión 73/391/CEE. La Directiva deroga las Directivas 70/509/CEE y 70/510/CEE.

### ➤ **Exportación de bienes culturales**

*Reglamento (CE) nº 116/2009 del Consejo, de 18 de diciembre de 2008, relativo a la exportación de bienes culturales.*

Su entrada en vigor está fechada el 2 de marzo de 2009, derogando el reglamento anterior de bienes culturales nº 3911/92 del 9 de diciembre de 1992. Su objetivo de esta directiva es proteger la exportación de bienes culturales garantizando su control en las fronteras exteriores de la Unión Europea.

## **Importaciones**

### ➤ **Régimen común aplicable a las importaciones**

*Reglamento (CE) nº 3285/94 el Consejo, de 22 de diciembre de 1994, sobre el régimen común aplicable a las importaciones y por el que se deroga el Reglamento (CE) nº 518/94.*

Entró en vigor el 1 del enero de 1995 para aplicarse de manera genera a las importaciones de los productos originarios de países de terceros y de forma complementaria a los productos agrícolas incluidos en una organización de mercado.

### ➤ **Régimen común aplicable a las importaciones de determinados terceros países**

*Reglamento (CE) nº 519/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, relativo al régimen común aplicable a las importaciones de determinados países terceros y por el que se derogan los Reglamentos (CEE) nº 1765/82, (CEE) nº 1766/82 y (CEE) nº 3420/83 [Diario Oficial L 67 de 10.3.1994].*

El presente reglamento, entró en vigor el 10 de marzo de 1994, y su objetivo era liberalizar la economía y el comercio exterior de los antiguos países comunistas.

### ➤ **Procedimiento de gestión comunitaria de los contingentes cuantitativos**

*Reglamento (CE) nº 520/94 del Consejo, de 7 de marzo de 1994, por el que se establece un procedimiento de gestión comunitaria de los contingentes cuantitativos.*

Entró en vigor el 13 de marzo de 1994 y establece un sistema de gestión cuando se han fijado las cantidades de mercancías que pueden importarse o exportarse durante un periodo de tiempo determinado.

#### Actos relacionados:

*Propuesta de Reglamento del Consejo, de 10 de octubre de 2007, por el que se establece un procedimiento de gestión comunitaria de los contingentes cuantitativos.*

*Reglamento (CE) nº 738/94 de la Comisión, de 30 de marzo de 1994, por el que se establecen determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) nº 520/94 del Consejo por el que se establece un procedimiento de gestión comunitaria de los contingentes cuantitativos [Diario Oficial L 87 de 31.3.1994].*

En este reglamento se establecen las normas aplicables a la presentación y utilización de licencias comunitarias.

## Defensa comercial

### ➤ Medidas antidumping

*Reglamento (CE) nº 384/96 del Consejo, de 22 de diciembre de 1995, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea.*

El presente Reglamento entró en vigor el 6 de marzo de 1996, con la finalidad de incorporar a la normativa comunitaria del nuevo Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

#### Actos relacionados:

*Comunicación de la Comisión, de 6 de diciembre de 2006, «Una Europa global - Instrumentos de defensa comercial europeos en una economía global en transformación - Libro Verde para consulta pública»*

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 4 de octubre de 2006, «Una Europa global: competir en el mundo - Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE»*

*Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 18 de abril de 2007, «Una Europa global: una cooperación reforzada para facilitar a los exportadores europeos el acceso a los mercados»*

### ➤ Medidas antisubvenciones

*Reglamento (CE) nº 2026/97 del Consejo, de 6 de octubre de 1997, relativo a la defensa contra las importaciones que son objeto de subvenciones por parte de países no miembros de la Comunidad Europea.*

Su entrada en vigor fue el 21 de octubre de 1997 y su objetivo es trasponer al derecho comunitario el acuerdo celebrado en el marco de la OMC, sobre las subvenciones para la fabricación, la producción, la exportación o el transporte de productos.

#### Actos relacionados:

*Comunicación de la Comisión, de 6 de diciembre de 2006, «Una Europa global - Instrumentos de defensa comercial europeos en una economía global en transformación - Libro Verde para consulta pública»*

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 4 de octubre de 2006, «Una Europa global: competir en el mundo - Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE»*

*Comunicación 98/C 394/04 de la Comisión, de 15 de diciembre de 1998, relativa al cálculo del importe de la subvención en las investigaciones en materia de derechos compensatorios [Diario Oficial L 394 de 17.12.1998].*

### ➤ Defensa contra los obstáculos al comercio

*Reglamento (CE) nº 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, por el que se establecen procedimientos comunitarios en el ámbito de la política comercial común con objeto de asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente las establecidas bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio (OMC)*

El presente Reglamento entró en vigor el 1 de enero de 1995 sustituyendo al Reglamento de 1984 relativo a las prácticas ilícitas. Su objetivo era consolidar un procedimiento que reaccione frente a los obstáculos al comercio que puedan afectar a las exportaciones comunitarias hacia los mercados de terceros países.

#### Actos relacionados:

*Comunicación de la Comisión, de 6 de diciembre de 2006, «Una Europa global - Instrumentos de defensa comercial europeos en una economía global en transformación - Libro Verde para consulta pública»*

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 4 de octubre de 2006, «Una Europa global: competir en el mundo - Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE»*

### ➤ Protección contra las subvenciones y las prácticas tarifarias desleales perjudiciales en el transporte aéreo

*Reglamento (CE) nº 868/2004 del Parlamento Europeo y el Consejo, de 21 de abril de 2004, relativo a la protección contra las subvenciones y las prácticas tarifarias desleales, que causan perjuicios a las compañías aéreas comunitarias, en la prestación de servicios de transporte aéreo desde los países no miembros de la Comunidad Europea.*

Este Reglamento entró en vigor el 20 de mayo de 2004, y su función es definir el protocolo a seguir para proteger a las compañías aéreas comunitarias contra las subvenciones y tarifas de los países no miembros que les causen perjuicios.

## 17.1.2. COMERCIO EXTERIOR Y GLOBALIZACIÓN:

### Marco multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

#### ➤ Aprobación de los acuerdos de la OMC

Acta Final en la que se reincorporan los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay.

*Decisión 94/800/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, relativa a la conclusión en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986-1994) [Diario Oficial L 336 de 23.12.1994]*

#### Actos relacionados:

*Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 26 de noviembre de 2003, «Revitalizar las negociaciones sobre el Programa de Doha para el Desarrollo (PDD) - la perspectiva de la UE»*



➤ **Aspectos relativos al comercio de mercancías**

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1994)

*Decisión 94/800/CE del Consejo de 22 de diciembre de 1994 relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986-1994) [Diario Oficial L 336 de 23.12.1994].*

➤ **Aspectos relativos al comercio de servicios**

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

*Decisión 94/800/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986-1994) [Diario Oficial L 336 de 23.12.1994].*

Actos relacionados:

*Decisión 97/838/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 1997, relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los asuntos de su competencia, de los resultados de las negociaciones de la OMC sobre los servicios de telecomunicaciones básicas [Diario Oficial L 347 de 18.12.1997].*

*Decisión 1999/61/CE del Consejo, de 14 de diciembre de 1998, relativa a la aprobación, en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los asuntos que son de su competencia, de los resultados de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio sobre servicios financieros [Diario Oficial L 20 de 27.1.1999].*

➤ **Aspectos relativos a los derechos de propiedad intelectual**

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, TRIPS).

*Decisión 94/800/CE del Consejo, de 22 de diciembre de 1994, relativa a la celebración en nombre de la Comunidad Europea, por lo que respecta a los temas de su competencia, de los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986 - 1994) [Diario Oficial L 336 de 23.12.1994].*

## Desarrollo

➤ **Sistema de preferencias generalizadas de 2006 a 2015: directrices**

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo, de 7 de julio de 2004: «Países en desarrollo, comercio internacional y desarrollo sostenible: la función del sistema de preferencias generalizadas (SPG) de la Comunidad para el decenio 2006-2015»*

Actos relacionados:

*Propuesta de Reglamento del Consejo por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el periodo del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011 y se modifican los Reglamentos (CE) nº 552/97 y (CE) nº 1933/2006 del Consejo y los Reglamentos (CE) nº 964/2007 y (CE) nº 1100/2006 de la Comisión.*

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo (16 de marzo de 2005): Las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales. Orientaciones de cara al futuro.*

*Reglamento (CE) nº 980/2005 del Consejo, de 27 de junio de 2005, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas [Diario Oficial L 169 de 30.6.2005].*

➤ **Sistema de preferencias arancelarias generalizadas 2009-2011**

*Reglamento (CE) nº 732/2008 del Consejo de 22 de julio de 2008 por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011 y se modifican los Reglamentos (CE) nº 552/97 y nº 1933/2006, y los Reglamentos (CE) nº 1100/2006 y nº 964/2007.*

➤ **Sistema de preferencias generalizadas 2006-2008**

*Reglamento (CE) nº 980/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas.*

Actos relacionados:

Países beneficiarios del SPG.

*Reglamento (CE) nº 566/2007 de la Comisión, de 24 de mayo de 2007, por el que se retira a la República de Chile de la listade países beneficiarios que figura en el anexo I del Reglamento (CE) nº 980/2005, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas [Diario Oficial L 133 de 25.5.2007].*

*Reglamento (CE) nº 1933/2006 del Consejo, de 21 de diciembre de 2006, por el que se suspende temporalmente el acceso de la República de Belarús al sistema de preferencias generalizadas [Diario Oficial L 405 de 30.12.2006].*

*Decisión 2006/978/CE del Consejo, de 19 de diciembre de 2006, sobre la concesión del régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza más allá del 1 de enero de 2007 a la República de El Salvador [Diario Oficial L 365 de 21.12.2006].*

*Decisión 2005/924/CE de la Comisión de 21 de diciembre de 2005 sobre la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza establecido en el artículo 26, letra e), del Reglamento (CE) nº 980/2005 del Consejo relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas [Diario Oficial L 337 de 22.12.2005].*

Documentos de carácter general.

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo, de 7 de julio de 2004: «Países en desarrollo, comercio internacional y desarrollo sostenible: la función del sistema de preferencias generalizadas (SPG) de la Comunidad para el decenio 2006/2015» [COM (2004) 461 final- Diario Oficial C 242 de 29.9.2004].*

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social - Las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales - Orientaciones de cara al futuro.*

#### Informe

*Informe de la Comisión de conformidad con el artículo 28, apartado 3, del Reglamento (CE) n° 980/2005 del Consejo, de 27 de junio de 2005, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas [Diario Oficial C 66 de 11.3.2008].*

#### ➤ Sistema de preferencias arancelarias generalizadas de 2002 a 2004

*Reglamento (CE) n° 2501/2001 del Consejo relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004.*

#### ➤ Ayuda al comercio de los países en desarrollo

*Estrategia de la UE de ayuda al comercio: Aumento del apoyo de la UE para las necesidades del sector del comercio en los países en desarrollo – Consejo de Asuntos Generales y Relaciones Exteriores de 29 de octubre de 2007.*

#### ➤ Hacia una estrategia de la UE de ayuda al comercio

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de abril de 2007 titulada: «Hacia una estrategia europea de ayuda al comercio - contribución de la Comisión»*

#### Actos relacionados:

*Informe de la Comisión de 15 de septiembre de 2008 “Las disposiciones sociales en los acuerdos de libre comercio”.*

*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones de 4 de abril de 2007 titulado: «De Monterrey a «El Consenso europeo sobre desarrollo»: respetar nuestros compromisos»*

*Informe anual de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones de 4 de abril de 2007 titulado «Mantenimiento de los compromisos de Europa en materia de financiación del desarrollo»*

#### ➤ Cómo ayudar a los países en desarrollo a beneficiarse del comercio

*Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: «Comercio y desarrollo: cómo ayudar a los países en desarrollo a beneficiarse del comercio»*

➤ **Comercio justo y sistemas no gubernamentales de garantía de la sostenibilidad comercial**

*Comunicación de la Comisión Europea al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social Europeo, de 5 de mayo de 2009, «Contribución al desarrollo sostenible: el papel del comercio justo y de los sistemas no gubernamentales de garantía de la sostenibilidad comercial»*

➤ **Comercio justo**

*Comunicación de la Comisión al Consejo, de 29 de noviembre de 1999, relativa al «comercio justo»*

➤ **Productos básicos agrícolas, dependencia y pobreza**

*Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 12 de febrero de 2004: Cadenas de productos básicos agrícolas, dependencia y pobreza - Propuesta de plan de acción de la Unión Europea*

Actos relacionados:

*Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 12 de febrero de 2004: Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo - Propuesta de asociación UE-África en apoyo del desarrollo del sector algodonero.*

➤ **Acuerdo Internacional del Café de 2007**

*Decisión 2008/579/CE del Consejo, de 16 de junio de 2008, relativa a la firma y celebración, en nombre de la Comunidad Europea, del Acuerdo Internacional del Café de 2007 [Diario Oficial L 186 de 15.7.2008].*

➤ **Asociación mundial para el desarrollo sostenible**

*Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, de 21 de febrero de 2002, «Hacia una asociación mundial para un desarrollo sostenible»*

Actos relacionados:

*Declaración conjunta del Consejo y de los Representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el seno del Consejo, del Parlamento Europeo y de la Comisión sobre la política de desarrollo de la Unión Europea titulada « El consenso europeo sobre desarrollo» [Diario Oficial C 46/01 de 24.2.2006].*

➤ **Integración de la dimensión ambiental en los países en desarrollo**

*Reglamento (CE) n° 2493/2000 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de noviembre de 2000, por el que se establecen medidas destinadas a promover la plena integración de la dimensión ambiental en el proceso de desarrollo de los países en desarrollo.*

Actos relacionados:

*Reglamento (CE) n° 1905/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2006, por el que se establece un Instrumento de Financiación de la Cooperación al Desarrollo [Diario Oficial L 378 de 27.12.2006].*

*Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, de 18 de mayo de 2000, «Integración del medio ambiente y el desarrollo sostenible en la política de cooperación económica y para el desarrollo - Elementos para una estrategia general» [COM (2000) 264 final - no publicada en el Diario Oficial].*

➤ **Fomento de la responsabilidad social de las empresas**

*Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo, de 22 marzo de 2006, «Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas»*

---

---

## 17.2. Normativa estatal

**En España, la normativa más importante por la que se rige el comercio es la Constitución española, que en su artículo 51.2 señala que la Ley regulará el comercio interior y el régimen de autorización de productos comerciales.**

El Código de comercio, en el artículo 1 señala que son **comerciantes**:

3. Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente.
4. Las Compañías mercantiles o industriales que se constituyeren con arreglo a este Código.

**El comercio minorista está regulado por la Ley Ordenación Comercio Minorista (Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista) y por la Ley Orgánica 2/1996, de 15 de Enero complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista.**

La Ley de Ordenación del Comercio Minorista tiene como objeto principal establecer el régimen jurídico general del comercio minorista, entendido como la actividad desarrollada profesionalmente con ánimo de lucro por la que se oferta cualquier clase de artículo a los destinatarios finales de los mismos, utilizando o no un establecimiento. Las comunidades autónomas en el ejercicio de sus competencias han dictado sus respectivas leyes en esta materia.

En este sentido, en España, la Ley **25/2009, de 22 de diciembre**, modifica diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, así como la Ley 47/2002, de 19 diciembre, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, para la transposición al ordenamiento jurídico español de la Directiva 97/7/CE, en materia de contratos a distancia, y para la adaptación de la Ley a diversas directivas comunitarias.

El **Real Decreto 367/2005, de 8 de abril**, por el que se desarrolla el artículo 17.3 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, y se definen los productos de alimentación frescos y perecederos y los productos de gran consumo.

**La Ley 1/2004, de 21 de Diciembre, de Horarios Comerciales** señala que, dentro del marco definido por esta Ley y por el que, en su caso, desarrollen las Comunidades Autónomas, cada comerciante determinará con plena libertad el horario de apertura y cierre de sus establecimientos comerciales de venta y distribución de mercancías, así como los días festivos de apertura y el número de horas diarias o semanales en los que ejercerá su actividad.

**La Ley 3/2004 contra la morosidad en operaciones comerciales** tiene como objeto combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de plazos de pago en las operaciones comerciales que den lugar a la entrega de bienes o prestación de servicios realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración.

La irrupción y desarrollo de las **Nuevas Tecnologías y de la Sociedad de la Información** ha provocado la aparición de normativa que regule el comercio electrónico. La Administración del Estado ha impulsado el establecimiento del marco jurídico que garantice el desarrollo de Internet y del comercio electrónico en un entorno seguro y de confianza para particulares y empresas. Para el sector comercial y de la distribución, ya que la introducción de las nuevas tecnologías ha supuesto la existencia de un canal alternativo de ventas.

La **Ley 34/ 2002, de 11 de julio de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico**, cuyo principal objetivo era incorporar al ordenamiento jurídico español la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 8 de junio, sobre servicios de la sociedad de la información y el comercio electrónico en el mercado interior, equipara jurídicamente las operaciones que se realizan en el mundo real y las que se realizan en el mundo virtual.

Respecto a legislación específica sobre determinados aspectos que afectan al comercio, a continuación se destacan las más relevantes.

- Arrendamientos Urbanos: Ley 29/1994 de Arrendamientos Urbanos.
- Defensa de la Competencia: Ley 16/1989, de 17 de Julio de defensa de la competencia, Ley 3/1991 de competencia desleal y Ley 52/1999, de 28 de diciembre, reforma defensa de la competencia.
- Franquicias: Real Decreto 2485/1998, 13 de Noviembre relativa a la regulación del régimen de franquicia, y se crea el Registro de Franquiciadores.
- Consumo: Real Decreto 3423/2000, de 15 de diciembre, por el que se regula la indicación de los precios de los productos ofrecidos a los consumidores y usuarios.
- Arbitraje: Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje y Real Decreto 636/1993, de 3 de Mayo 1993, que Regula el sistema arbitral de consumo.
- Garantía bienes consumo: Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo.
- Catálogos productos, Servicios y Bienes: Real Decreto 1507/2000, de 1 de septiembre, por el que se actualizan los catálogos de productos y servicios de uso o consumo común y de bienes de naturaleza duradera, a efectos de lo dispuesto en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Ley 26/1984, de 19 de Julio, General para la Defensa de Consumidores y Usuarios.
- Propiedad Intelectual: Real Decreto Legislativo 1/96, de 12 de abril por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual.

El comercio es un sector amplio que contiene diversas actividades, lo que da lugar a un conjunto heterogéneo de leyes y normativas. Algunos ejemplos se recogen a continuación:

#### **Comercio minorista alimentación**

- Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio, por el que se aprueba la Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios.
- Real Decreto 381/1984 de la Presidencia del Gobierno, de 25 de enero, por el que se aprueba la Reglamentación Técnico-Sanitaria del Comercio Minorista de Alimentación.

#### **Comercio menor libros y periódicos**

- Real Decreto 484/1990, de 30 de Marzo, sobre precio de venta al público del libro.

### 17.3. Normativa autonómica y local

El **Estatuto de Autonomía de la Comunidad de Madrid** recoge en el artículo 26 que: 3.1. *De acuerdo con las bases y la ordenación de la actividad económica general y la política monetaria del Estado, corresponde a la Comunidad de Madrid, en los términos de lo dispuesto en los artículos 38, 131 y en las materias 11.<sup>a</sup> y 13.<sup>a</sup> del apartado 1 del artículo 149 de la Constitución, la competencia exclusiva en las siguientes materias:*

- 3.1.1. Ordenación y planificación de la actividad económica regional.
- 3.1.2. Comercio interior, sin perjuicio de la política general de precios, de la libre circulación de bienes en el territorio del Estado y de la legislación sobre defensa de la competencia.

El comercio es una actividad donde las competencias reguladoras las tienen las Comunidades Autónomas. Por ello, existe abundante legislación autonómica, que normativiza distintas actividades y aspectos de la actividad. En la Comunidad de Madrid, a continuación se recogen las principales normas:

- Ley 16/1999, de 29 de abril, de normas reguladoras del Comercio Interior en la Comunidad de Madrid.
- Decreto 130/2002, de 18 de julio, por el que se desarrolla la Ley 16/1999, de 29 de abril, de Comercio Interior de la Comunidad de Madrid.
- Ley 1/2008, de 26 de junio, de Modernización del Comercio de la Comunidad de Madrid.
- Ley 15/1997, de 25 de junio, de Ordenación de Actividades FERIALES de la Comunidad de Madrid.
- Decreto 253/2000, de 30 de noviembre, por el que se desarrolla la Ley 10/1999, de 16 de abril, por la que se regula la Cámara Oficial de Comercio e Industria en la Comunidad de Madrid
- Decreto 335/1999, de 9 de diciembre, por el que se aprueba la creación de diversos registros comerciales.
- Decreto 47/1999, de 8 de abril, por el que se establece el procedimiento para la solicitud de licencias de grandes establecimientos comerciales.



## 17.4. La negociación colectiva

En el marco del sector del comercio exterior la negociación colectiva no solo se debe quedar dentro de las fronteras de nuestro país, puesto que si el ámbito de trabajo esta internacionalizado también deben estarlo los sindicatos. En este sentido, la **Confederación Internacional Sindical (CSI)**, representa los intereses de los trabajadores a nivel mundial. Su creación es relativamente reciente, puesto que fue fundada en el año 2006. No obstante, su formación parte de la antigua Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL), creada en 1949 y de la Confederación Mundial del Trabajo (CMT), que fue fundada en 1864.

La función principal de la Confederación Internacional Sindical, en adelante CSI, es *“defender los derechos e intereses de los trabajadores, mediante la cooperación internacional entre sindicatos, realizar campañas mundiales y abogar por ellos ante las principales instituciones mundiales”*.

Se rige por congresos mundiales celebrados cada cuatro años y cuenta además con la colaboración de organizaciones regionales como la Organización Regional de Asia Pacífico (CSI-AP), la Organización Regional africana (CSI-AF) y la organización regional de las Américas (CSA). Asimismo, tiene el apoyo de las Federaciones Sindicales Internacionales, la Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE (TUAC-CSC), la Organización Internacional del Trabajo, así como otros organismos de las Naciones Unidas.

De igual modo, la CIS colabora con la **Confederación Europea de Sindicatos (CES-ETUC)**, que es un órgano consultivo de la Unión Europea creado en 1957 mediante el tratado de Roma.

Sus funciones están establecidas mediante un reglamento interno creado el 17 de julio de 2002 y modificado posteriormente en los años 2003, 2004, 2006, fijándose de esta forma su organización y su funcionamiento.

Según este Reglamento, *“el Comité estará constituido por representantes de los diferentes componentes de carácter económico y social de la sociedad civil organizada, en particular de los productores, agricultores, transportistas, trabajadores, comerciantes y artesanos, así como de las profesiones liberales, de los consumidores y del interés general”*.

Estos representantes son elegidos conjuntamente por los Gobiernos de los Estados miembros por el Consejo de la Unión Europea y sus funciones se mantienen vigentes durante cuatro años.

## VIII. PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

**Índice**

## Contexto general de la Economía y las actividades Empresariales

En los últimos tiempos el comercio exterior se ha visto envuelto en un **proceso de globalización que ha generado un importante cambio competitivo**. Se han eliminado barreras comerciales al tiempo que han entrado en vigor políticas liberalizadoras, se han reducido los costes logísticos, de comunicación y de transferencia del conocimiento, han aparecido nuevas economías emergentes y se ha asistido a al auge del comercio mundial y de los flujos financieros.

El **sector servicios** se ha abierto más lentamente que los mercados de bienes, aunque en el 2006 se aprobó la norma **2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 22 de diciembre, relativa a los servicios en el mercado interior** que permite a las empresas ofrecer toda una serie de servicios transfronterizos. A partir de la entrada en vigor de esta normativa se ha producido una rápida expansión del comercio de servicios en Europa. Al mismo tiempo también se **han liberalizado los servicios financieros y se han reducido los gastos y comisiones bancarias en pagos transfronterizos**.

**Estados Unidos, Reino Unido y Alemania son los 3 primeros exportadores e importadores a nivel mundial de servicios**, actividad que genera mayor valor añadido.

España es uno de los países más activos en el comercio de mercancías y de de servicios, dirigiéndose principalmente a Estados Unidos y China.

- Es el 17º exportador y 12º importador mundial de mercancías.
- Es el 7º exportador y 9º importador mundial de servicios.

**Según la OCDE, España fue el país 16º que más Inversión Extranjera Directa recibió en 2009** (15.000 millones de dólares).

El empleo en el sector de comercio exterior en España se compone principalmente de trabajadores en exportación de bienes (65,1%), aunque actualmente se tiene a apostar por sectores que generan mayor valor añadido **como los servicios**.

En cuanto al número de personas ocupadas en este sector, se incrementa cada vez más. **En el año 2000 existían en España 182.992 ocupados en exportaciones de bienes y servicios, mientras que en el año 2009 esta cifra ascendía a 246.364.**

En términos de Producto Interior Bruto, el sector servicios en la Comunidad de Madrid representa el **78,9% del PIB**, de esta forma se comprende que el **83,5% de las personas ocupadas se encuentren empleadas en el sector servicios**; siendo la rama de actividad de comercio, reparación de vehículos de motor y motocicletas, transporte y almacenamiento; hostelería la que aglutina un mayor número de empleos (supone el 26,2% de los empleos).

**La Comunidad de Madrid es la segunda Comunidad Autónoma con mayor número de empresas exportadoras, seguida de Cataluña, encontrándose el 18,3% de las empresas exportadoras nacionales se ubicadas en la Comunidad de Madrid.**

**El 81,6% de las exportaciones de productos que se realizan en la Comunidad de Madrid lo configuran las materias primas, productos industriales y bienes de equipo**, y un 14,1% de las exportaciones son de bienes de consumo. En el caso de las **importaciones el 74,0% son de materias primas, productos industriales y bienes de equipo**, y un 19,3% es de bienes de consumo.

En relación a las exportaciones, se advierte que **la mayoría de los productos exportados en la Comunidad de Madrid** (el 69,7%) lo configuran los **productos de las industrias químicas y derivados (21,6%), productos de máquinas y aparatos de material eléctrico, grabadoras o reproductoras de imagen y sonido (19,4%), material de transporte (16,5%) así como los productos minerales (12,2%)**. Mientras tanto a nivel nacional la exportación de estos productos supone el 52,8%.

Teniendo en cuenta los principales lugares de comercialización, **el 85,9% de las expediciones procedentes de la Comunidad de Madrid, se realizan hacia Francia (23,4%), Portugal (22,7%), Alemania (17,7%), Italia (11,7%) y Reino Unido (10,4%)**.

Al analizar las empresas exportadoras, existen en la Comunidad **17.964 empresas exportadoras** (enero-octubre 2010), lo que representa el 18,3% de las empresas exportadoras de productos a nivel nacional. Esta cifra ha ido descendiendo desde el 2005.

**En el año 2010 en la Comunidad de Madrid, existieron un total de 5.674 empresas exportadoras regulares de productos, suponiendo el 14,9% de las empresas exportadoras regulares a nivel nacional.**

Los sectores con mayor actividad y al mismo tiempo con mayor facturación, **en términos de exportaciones, son material de transporte, industria química, el material eléctrico y electrónico, así como energía y agua**, ambas actividades suman el 65,8% de las exportaciones en la Comunidad de Madrid. Entre los sectores con menor actividad, se encuentran actividades como minería no energética, estructuras metálicas, agricultura y pesca, industria no metálica y artículos metálicos.

### Procesos Productivos del sector objeto de estudio

Las **actividades económicas** tienen como finalidad, la obtención de bienes o servicios para intercambiar en el mercado nacional y/o internacional y obtener ganancias que permitan satisfacer las necesidades individuales y colectivas.

**El comercio exterior** puede definirse como el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de productos finales, materias primas o productos agrícolas.

Existen diversas formas de comercializar un producto al exterior y una misma empresa puede seguir diferentes estrategias en función de las características de los mercados. Estas fases pueden realizarse de forma consecutiva, o de forma independiente.

Por tanto las empresas siguen diferentes estrategias para comercializar los bienes o servicios con el exterior, **sin seguir necesariamente unas secuencias establecidas**. En general el proceso de internacionalización comienza con la venta directa a mercados más próximos, tanto cultural como geográfica, para posteriormente ir ampliando mercados y llevar alguna inversión directa como consolidación en el mercado exterior y tener un mayor control sobre su comercialización.

**Los grados de integración del comercio exterior** son los siguientes:

- Acceso al mercado exterior
- Consolidación del mercado
- Implantación comercial
- Inversión directa

El sector del comercio exterior en España está aumentando en creatividad e innovación para poder estar al mismo nivel que sus competidores europeos, esto supone implantar nuevos mecanismos tecnológicos que ayuden a realizar el proceso en un menor tiempo y de la forma más eficaz. **La introducción del comercio electrónico, la venta online, y las nuevas aplicaciones usadas a nivel internacional para el comercio exterior, suponen un punto de avance en nuestra economía.**

En España y en la Comunidad de Madrid, uno de los sectores más exportados e importados es **el sector de material electrónico, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones**. La Comunidad de Madrid se encuentra por encima del resto de comunidades autónomas en personal ocupado en alta tecnología.

Cambios previsibles en los procesos productivos:

- Innovación tecnológica, inversión en investigación y desarrollo e innovación (I+D+i)
- Comercio electrónico y nuevas aplicaciones y herramientas de comunicación y comercio internacional
- La apertura hacia nuevos mercados y la apertura de nuevas plantas
- Aumento de la competencia exterior
- Mayor cuidado hacia la calidad, medioambiente, prevención de riesgos laborales y cambios en la normativa.

**La tendencia actual del comercio exterior gira en torno a los servicios.**

La importación y exportación de mercancías en España disminuye en comparación con otros países emergentes como China e India que ganan en competitividad. Las empresas que apuestan por comercializar servicios **son más globales, más flexibles y la comercialización suele ser más directa**. De esta manera se generan beneficios más rápidos y en la mayoría de las ocasiones de mayor valor añadido.

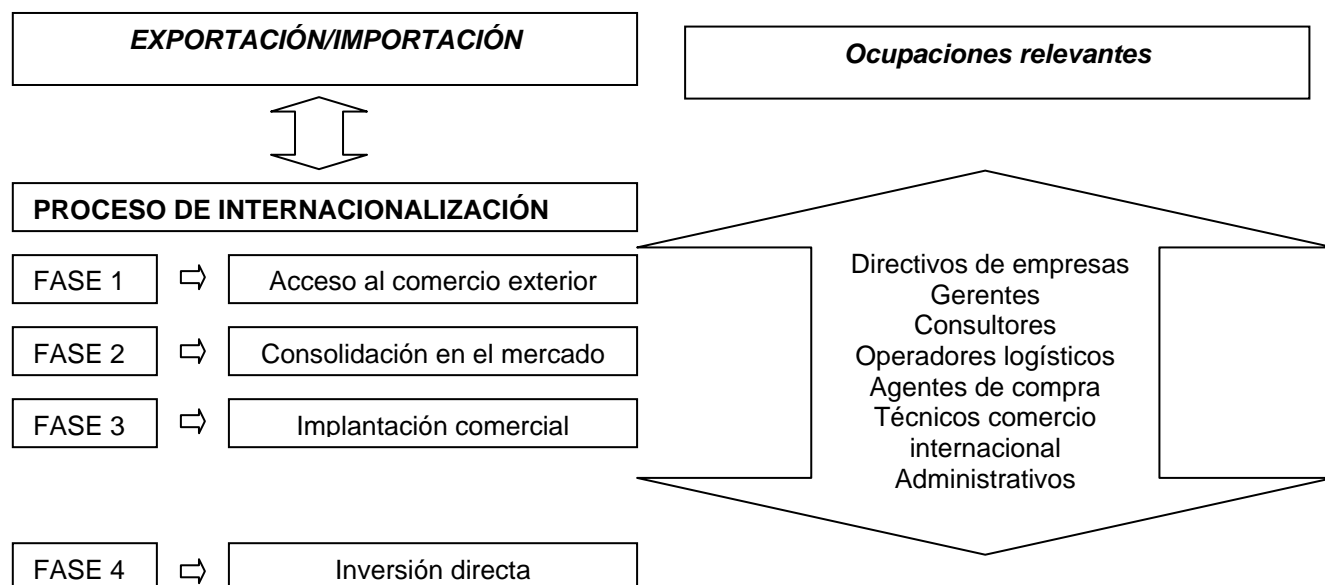
**Los expertos consultados señalan que la diversificación del riesgo es mayor en las empresas que actúan en mercados internacionales.**

Según un informe del Banco de España el 70% de las grandes empresas realizan exportaciones. Son las grandes empresas quienes disponen de mayores recursos y por consecuencia pueden abordar proyectos de gran envergadura. Su estabilidad en los mercados internacionales es superior a la de las Pymes. No obstante, existe una creciente salida al exterior de las empresas españolas.

## Principales resultados de la actividad productiva del sector

En general el proceso de internacionalización comienza con la venta directa a mercados más próximos, tanto cultural como geográficamente, para posteriormente ir ampliando mercados y realizar alguna inversión directa como consolidación en el mercado exterior y tener un mayor control sobre su comercialización. **Este proceso no es generalizable ni a todos los bienes ni a todos los servicios, especialmente en estos últimos, donde es frecuente la implantación en los mercados exteriores para llevar a cabo directamente el servicio en el lugar de destino.**

En cada una de estas modalidades existen una serie de ocupaciones asociadas. Entre las ocupaciones más relevantes se encuentran las siguientes:



**La innovación tecnológica**, la inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), es uno de los cambios previsibles en los próximos años en las empresas de comercio exterior. Esta innovación tecnológica permitirá aumentar la competitividad de las empresas y por tanto mejorar su rentabilidad económica.

Los expertos consultados prevén que el sector servicios continuará expandiéndose a nivel internacional, generando mayor valor añadido. **El comercio electrónico, las nuevas aplicaciones de comercio internacional y nuevas herramientas de comunicación**, se usarán cada vez más, agilizando los intercambios comerciales.

En España y en concreto en la Comunidad de Madrid, las tendencias actuales giran en torno a las siguientes actividades:

Tendencias de la comercialización de los servicios		Comercio online
Turismo		
Logística y transporte internacional		
Telecomunicaciones		
Ingeniería		
Consultoría		
Construcción		
Energía		
Tendencias de la comercialización de los productos		
Productos agroalimentarios		

A continuación se resume el análisis DAFO, sobre la situación del sector:

Debilidades	Fortalezas
<p><b>Falta de mentalidad y sensibilización empresarial</b> de las PYMES. No existe cultura de exportación.</p> <p><b>Falta de experiencia</b> de las Pymes.</p> <p><b>Falta de recursos humanos</b> formados en comercio exterior.</p> <p>Desconocimiento de los mercados internacionales.</p> <p><b>Falta de modernización infraestructuras</b> en comparación con otros países europeos.</p> <p>España está situada en la periferia de Europa, aspecto que aumenta el coste del traslado de productos. <b>Coste de transporte.</b></p> <p>Riesgo de fracaso de las empresas que solo tienen un comprador.</p> <p>Comercialización de productos de <b>poco valor añadido.</b></p> <p><b>Falta de financiación e infraestructuras</b> de las empresas.</p>	<p>La situación actual de las empresas españolas internacionalizadas, especialmente de algunos sectores: telecomunicaciones, transporte internacional, turismo, alimentación y bebidas, etc.</p> <p>Muchos países extranjeros ven a España una zona estratégica para realizar IED.</p> <p>El <b>libre comercio</b> y la bajada de aranceles.</p> <p>La Comunidad de Madrid, es un centro neurálgico importante que reúne a muchas sedes centrales de grandes empresas a partir del cual se realiza la distribución.</p> <p>La <b>confianza en los países europeos</b> para la comercialización.</p> <p>Los productos y servicios españoles ganan prestigio en el mercado europeo.</p>
Amenazas	Oportunidades
<p>El <b>crecimiento de países emergentes</b> como China, India, etc. dificultan la competitividad de las empresas españolas en los mercados internacionales.</p> <p>Normativa sanitaria, transitaria, normativa comercial, en determinados países, situación económica de cada país, aspectos culturales.</p> <p><b>Fuerte competencia exterior.</b> Competencia de nuevos productos industrializados. Falta de I+D+i respecto a otros países.</p>	<p>La crisis económica en España, supone una oportunidad para emprender negocios en otros países, especialmente para aquellas empresas que no vean salida comercial en España. <b>Saturación del mercado doméstico.</b></p> <p>El <b>desarrollo del comercio electrónico</b>, así como las posibilidades que permite Internet para llegar al consumidor objetivo.</p> <p>El desarrollo de la <b>comercialización de servicios</b>, lo que supone mayor valor añadido y mayor riqueza para el país.</p> <p><b>El desarrollo de mercados atractivos.</b></p> <p><b>Acceso a mercados globales.</b></p>

## Situación del empleo en el sector de actividad

### Características del empleo

En la Comunidad de Madrid, el sector servicios registra los mayores niveles de empleo y al mismo tiempo, las mayores tasas de desempleo (70,1%).

El mayor número de personas desempleadas en la Comunidad de Madrid se encuentran entre quienes:

- **Buscan su primer empleo**
- **Han dejado su último empleo hace más de un año**
- **Han finalizado la segunda etapa de la Educación Secundaria**
- **Se encuentran en el intervalo de edad de los 25 a los 35 años**

El coste laboral total del sector comercial en nuestro país se sitúa por debajo de la media del sector servicios, así como del resto de sectores (industria y construcción). No obstante, **el salario promedio del trabajador en comercio internacional se encuentra por encima** del que reciben los trabajadores en comercio a nivel nacional. La facturación de las empresas que comercializan en el exterior también es mayor, así como su dimensión.

Los trabajadores de comercio exterior disponen de un mayor nivel formativo y son empleos más cualificados. **Las labores de carácter más intelectual, como negociación o consultoría,**

Las empresas internacionalizadas, **presentan condiciones laborales de "mayor calidad":**

- Empleo más estable
- Mayor gasto en formación
- Mayor inversión en I+D+i.

**suelen desarrollarla trabajadores con formación universitaria y especializados en comercio exterior** (master, cursos, experiencia laboral, etc.). Mientras que las labores administrativas suelen ser desempeñadas por trabajadores con Formación Profesional.

En los últimos diez años, las tendencias del comercio exterior se han basado en un **proceso de globalización** que ha generado un importante cambio competitivo, aumentando la

En líneas generales, los organismos públicos encuentran que las empresas no reconocen como factor importante **el déficit formativo** respecto a otros países, **no son conscientes de esta necesidad formativa**, ni de su importancia para el desarrollo de las empresas. Las empresas españolas están menos formadas en comercio exterior que los competidores.

competitividad entre los países. Estos cambios implican nuevas necesidades relacionadas con la **logística internacional, legislación internacional, el desarrollo de la formación de proyectos de comercio exterior, conocimiento de procesos aduaneros, el comercio electrónico, técnicas de negociación, etc.**



Las empresas actualmente demandan personal en dos ámbitos diferentes, los titulados universitarios, y los titulados de Formación Profesional. Para cada uno de ellos las empresas demandan una serie de competencias:

#### Negociación y venta:

- Titulación universitaria
- Idiomas (Inglés principalmente)
- Técnicas de negociación
- Protocolo, cultura
- Movilidad geográfica
- Técnicas de negociación
- Actitudes personales
- Finanzas
- Nuevas tecnologías
- 8-10 años en el sector

#### Temas administrativos y burocráticos:

- Título de formación Profesional
- Idiomas (principalmente inglés)
- Nuevas tecnologías
- Logística y transporte
- Mayor especialización en procesos administrativos
- 2-3 años en el sector

Además de esto, cada vez se demandan en mayor medida técnicos polifuncionales, que realicen diversas funciones y conozcan todo el proceso.

Las necesidades formativas que los expertos han detectado en los trabajadores españoles se centran principalmente en:

- Idiomas Inglés y un segundo idioma de los países más emergentes (China)
- Investigación de mercados
- Logística y transporte
- Técnicas de negociación
- Temas administrativos específicos
- Banca, finanzas, seguros
- Protocolo, cultura

### Configuración Ocupacional del sector

Para realizar una descripción de las ocupaciones que configuran el sector del comercio exterior, se han definido 26 ocupaciones, según la CNO-2011, y entre las más destacadas se encuentran:

**Director de Marketing internacional:** Para este puesto es necesario poseer una amplia experiencia en puestos con grandes responsabilidades como Director Comercial o Director de Exportaciones. Este perfil ha de contar con:

#### HABILIDADES

- Capacidad de análisis
- Perspectiva estratégica
- Creatividad
- Orientación al cliente.

#### FUNCIONES

- Elaboración del Plan estratégico de la empresa
- Control de los presupuestos de marketing.
- Promoción de los mercados internacionales.
- Coordinación de los Exports Areas Managers.
- Control de la red de ventas exterior.

**Director de exportaciones:** ha de ser un profesional con una sólida formación universitaria, preferentemente en el área económica y ha de tener una formación complementaria en comercio y en marketing internacional. Esta opinión es más evidente en la medida que la empresa tiene un mayor tamaño.

#### IDIOMAS

- Inglés
- Francés
- Alemán
- Italiano
- Ruso

#### CONOCIMIENTOS

- Técnicas de Comercio Exterior
- Técnicas de Negociación
- Protocolo Internacional
- Fiscalidad Internacional
- Financiación Internacional
- Contratación Internacional
- Marketing Internacional

En la Comunidad de Madrid priman principalmente las actividades comerciales de servicios, por esta razón la estructura ocupacional estará conformada en su gran mayoría por ocupaciones relacionadas con este sector. Así, **más de ocho de cada diez asalariados de la Comunidad de Madrid se encuentran ubicados en el sector servicios (83,8%).**

En cuanto a las cifras de desempleo, el porcentaje de parados en el sector servicios, es cuatro puntos porcentuales superior en la Comunidad de Madrid que en el ámbito nacional, siendo las ocupaciones relacionadas con el comercio exterior que más parados registran los peones del transporte y los descargadores, los representantes del comercio y técnicos de venta, los taxistas y conductores de automóviles y furgonetas, los secretarios y administrativos, los conductores de camiones y la dirección de departamentos de comercialización y ventas.

Las áreas que en opinión de los expertos consultados crecerán en un futuro, debido al desarrollo del comercio internacional en la Comunidad de Madrid son:

- Comercial (departamento internacional, expansión del negocio)
- Producción (pedidos de clientes extranjeros)
- Logística
- Administración
- Marketing
- I+D+i

A continuación se describen las ocupaciones que van a crear empleo, aquellas que van a ser emergentes o nuevas, las que son de difícil cobertura:

#### Ocupaciones que van a crear empleo:

- Directores comerciales y de ventas
- Representantes comerciales
- Profesionales de venta de tecnología de la información y las comunicaciones.
- Consultores de comercio exterior/técnicos de investigación de mercados especializados en comercio internacional:
- Agentes de compras/ventas internacionales
- Administrativos:
- Empleados de logística y transporte

#### Ocupaciones emergentes y nuevas:

- Expertos en comercio online:
- Expertos en gestión de proyectos multilaterales
- Abogados expertos en comercio internacional
- Experto en proyectos multilaterales
- Gestor de aduanas

#### Ocupaciones en recesión:

- Agentes de aduanas:

## Principales resultados sobre el estudio de los Recursos Humanos

Las empresas demandan dos tipos de perfiles en función de las funciones a desempeñar:

Por un lado se encuentran **los Titulados universitarios**, destinados principalmente a las labores de dirección, negociación, comercialización y estudios de mercado. Entre los más destacados se encuentran:

- Directores y gerentes
- Representante comercial
- Agente de compras
- Analistas y asesores financieros, e intermediarios de cambio, bolsa, o finanzas

Los trabajadores que disponen de **Títulos de Formación Profesional**, suelen ocupar cargos relacionados con las siguientes ocupaciones:

- Empleados de logística y transportes
- Empleados de control, abastecimiento e inventario
- Secretarios administrativos y ejecutivos

Así mismo existen otras ocupaciones como los operadores de carretillas elevadoras o los peones de transporte y descargadores que requieren un mínimo de nivel formativo para realizar el trabajo. No requiere una especialización importante.

Por el contrario, los conductores de camiones, automóviles y furgonetas de carácter internacional requieren de conocimientos específicos relacionados con la normativa internacional, idiomas para poder comunicarse con el destino de la mercancía, etc.

En las grandes empresas estas necesidades formativas son menos visibles que en las PYMES que comercializan en el exterior. En la mayoría de las ocasiones los directivos o gerentes de las empresas no tienen una visión empresarial internacional, y el reciclaje de estos perfiles es necesario para mejorar la competitividad internacional de las empresas.

Debilidades	Fortalezas
<p>Déficit de formación de las empresas Pymes que comienzan a acceder a los mercados internacionales.</p> <p>Falta de especialización en el sector</p> <p>Falta de mentalidad, sensibilización y cultura empresarial para contratar personal formado.</p> <p>Falta de conocimiento en idiomas.</p> <p>Déficit en técnicas de negociación, protocolo, logística, finanzas en el ámbito internacional.</p>	<p>Actualmente existe demanda formativa de comercio exterior tanto de Formación Profesional como de Titulaciones universitarias.</p>
Amenazas	Oportunidades
<p>A nivel internacional, disponen de recursos humanos formados en comercio exterior.</p> <p>Los profesionales de comercio internacional en otros países disponen de mayor dominio de idiomas</p> <p>Elevada competitividad en el mercado</p>	<p>El comercio representa un peso importante en la Comunidad de Madrid.</p> <p>La Comunidad de Madrid como centro neurálgico de sedes de grandes empresas, así como de distribución de mercancía.</p> <p>Demanda de nuevos perfiles profesionales.</p>

## Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional

No existe un sistema definido de equivalencia y reconocimiento ni en el ámbito de la Unión Europea, ni en el entorno internacional. Los reconocimientos de titulaciones quedan en el ámbito de las relaciones bilaterales entre los distintos países.

**El Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales (CNCP) es el instrumento del Sistema Nacional de las Cualificaciones y Formación Profesional que ordena las cualificaciones profesionales en función de las competencias apropiadas para el ejercicio profesional.**

El CNCP está constituido por las cualificaciones profesionales más significativas, ordenadas por familias profesionales y por cinco niveles de cualificación. Se han definido 26 Familias Profesionales, en las que encajan 552 Cualificaciones Profesionales, distribuidas en 5 niveles basados en criterios de conocimientos, iniciativa, autonomía, y complejidad de la actividad a desarrollar.

Para la realización del estudio, se han tenido en cuenta 3 familias profesionales: Comercio y marketing, administración y finanzas y transporte y mantenimiento de vehículos. Actualmente existen **5 títulos de Formación Profesional** del Sistema Educativo:

- **Comercio** (Grado medio)
- **Gestión comercial y marketing** (Grado superior)
- **Gestión del transporte** (Grado superior)
- **Servicio al consumidor** (Grado superior)
- **Comercio internacional** (Grado superior)

Además, existen 3 títulos de grado superior en fase de borrador (Técnico superior en logística y transporte, Técnico superior en comercio internacional y Técnico superior en marketing y publicidad)

Al mismo tiempo existe un **Programa de Cualificación Profesional Inicial** relacionado con la familia comercio y marketing, denominada **auxiliar de comercio y almacén**.

Por otra parte, la formación para el empleo puede ser:

- **de oferta** (destinada principalmente a ocupados y desempleados)
- **de demanda** (ocupados)
- **formación en alternancia con el empleo** (desempleados y trabajadores contratados para la ocupación)
- **acciones de apoyo y acompañamiento a la formación.**

La oferta formativa puede estar vinculada o no a la obtención de un Certificado de Profesionalidad. En el primer caso, las acciones formativas tendrán carácter modular, con el objeto de favorecer la acreditación parcial acumulable de la formación recibida y posibilitar que el trabajador avance en su itinerario formativo, independientemente de su situación laboral.

Los **certificados de profesionalidad** acreditan con carácter oficial las competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral con significación en el empleo. Tales competencias estarán referidas a las unidades de competencia de las cualificaciones profesionales del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, por lo que cada certificado de profesionalidad podrá comprender una o más de dichas unidades. En todo caso, **la unidad de competencia constituye la unidad mínima acreditable y acumulable para obtener un certificado de profesionalidad.**

Existen a nivel nacional múltiples organismos que imparten formación relacionada con el comercio exterior. La mayoría de estos organismos ejercen formación para personal con formación universitaria o formación profesional, puesto que es un sector que comprende perfiles profesionales con cualificación profesional alta.

## Propuestas y orientaciones al Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales y la formación en la Comunidad de Madrid

En la Comunidad de Madrid, los expertos consultados señalan:

- que existe una demanda importante de formación en el ámbito del comercio internacional
- que la oferta formativa se adecua a las necesidades del mercado y además solventa parte de las necesidades formativas de las PYMES

Así, el grado de integración laboral de los alumnos que imparten formación profesional del sistema educativo en el ámbito del comercio exterior es alto. Los **alumnos formados en comercio exterior, se colocan rápidamente en el mercado laboral**.

**Se debe avanzar en la aprobación y desarrollo de Certificados de Profesionalidad.**

En relación a los Certificados de Profesionalidad, existen 2 aprobados de la familia **comercio y marketing** y 10 en la familia de **administración y gestión**, de los cuales 5 están aprobados y otros 5 están en trámite, previsión o elaboración. De otro

modo en la familia de **Transporte y Mantenimiento de Vehículos** no existe ningún certificado de Profesional de interés para el sector de comercio exterior.

Respecto a las **principales necesidades** de formación señaladas por las empresas del sector son las siguientes:

- **Idiomas.**
- Con relación a las **ventas, las habilidades comerciales, y el marketing, publicidad, merchandising o escaparatismo** son áreas donde la formación es fundamental.
- **Compras: habilidades de negociación, gestión de stocks y de almacenes.**
- **Comercio electrónico.**
- **Negociación internacional.**
- **Estrategias comerciales.**
- **Logística y transporte**
- **Formación de gestión para autónomos y directivos de las PYMES:** gestión empresarial y habilidades directivas. Para ello, es necesario contar con profesionales con habilidades en comunicación, negociación, liderazgo e inteligencia emocional.

Por otra parte, se han detectado una serie **de tendencias del sector y necesidades formativas** que afectan a la estructura ocupacional. A continuación, a modo de resumen, se establecen **distintas propuestas formativas destinadas a incrementar la calidad de la oferta formativa impartida del sector de comercio exterior**, que finalmente redundará en la empleabilidad de los trabajadores en el sector.

### PROPUESTAS RELATIVAS AL SISTEMA NACIONAL DE CUALIFICACIONES PROFESIONALES:

- Necesidad de **promover y difundir** el Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales
- Seguir **desarrollando y actualizando** el Catálogo de las Cualificaciones Profesionales tanto de forma transversal como horizontal.
- Adaptar las **cualificaciones más antiguas a las tendencias actuales** del sector.
- **Desarrollar nuevas cualificaciones profesionales**, especialmente en los niveles 4 y 5.

Asimismo, los expertos consultados en el estudio, realizan una serie de aportaciones para mejorar el catálogo existente y para ampliar la adaptación a las tendencias del mercado. El siguiente cuadro, resume las principales aportaciones realizadas:

Familia profesional	Cualificación actual	Modificaciones
Comercio y Marketing	<b>Gestión administrativa y financiera</b> del comercio internacional	Dividir en dos cualificaciones, por un lado la gestión administrativa del comercio internacional y por otro lado la gestión financiera.
	<b>Gestión administrativa y financiera del comercio internacional.</b> <b>Gestión comercial de ventas.</b> <b>Marketing y compraventa internacional.</b>	<b>Desarrollar unidades de competencia o realizaciones profesionales relacionadas con el comercio electrónico,</b> e incluirlas en las siguientes cualificaciones profesionales
	De forma genérica a todas las cualificaciones	Incluir aspectos relacionados con: - Las redes sociales - El marketing digital - Aplicaciones específicas para el desarrollo de la actividad
	Gestión comercial y financiera del transporte por carretera (Tramitación)	Ampliar las competencias profesionales incorporando elementos relacionados con el transporte aéreo y marítimo.
	Especialmente para las cualificaciones profesionales de mayor nivel (3)	Incluir aspectos relacionados con el <b>protocolo, la cultura, economía y sociedad.</b>
	<b>Para las cualificaciones relacionadas con tareas más administrativas</b>	<b>Incorporar elementos como:</b> La gestión y la contratación de los seguros. La gestión de ayudas públicas a la exportación. La gestión de los concursos públicos a nivel internacional.
	<b>Cualificaciones relacionadas con la gestión y organización (nivel 3)</b>	Habilidades directivas
	<b>Tráfico de mercancías por carretera</b>	Incluir la siguiente unidad de competencia: UC1013_3 Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.
	<b>Organización y gestión de almacenes</b>	Incluir la siguiente unidad de competencia: UC1003_3 Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento
	Desarrollar una cualificación relacionada con la <b>gestión comercial y financiera de transporte marítimo y aéreo</b>	
	- Avanzar en el desarrollo de las cualificaciones profesionales en tramitación, previsión o elaboración	

**PROPUESTAS RELATIVAS A LA FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SISTEMA EDUCATIVO:**

- Mayor conocimiento de **idiomas**
- Mejorar la **formación de los formadores**
- **Revisar módulos formativos** impartidos que no generan el grueso del empleo
- **Formación complementaria** en habilidades de personales, de dirección y de resolución de problemas
- **Implementar y desarrollar los títulos formativos en fase de borrador**

**PROPUESTAS RELATIVAS A LOS CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD**

- **Aprobar y elaborar certificados de profesionalidad** (especialmente en áreas de logística y de compraventa)
- **Avanzar en el sistema de evaluación** para la acreditación de competencias y su puesta en marcha.

**PROPUESTAS RELATIVAS A LA FORMACIÓN PARA EL EMPLEO**

- Establecer y desarrollar **itinerarios formativos** para adecuar la oferta en la Comunidad de Madrid a la realidad y evolución de la estructura productiva.
- Potenciar la formación modular y desarrollar las certificaciones profesionales
- Los planes formativos deben conjugar las cualificaciones profesionales y las competencias de cada trabajador
- Ligar la oferta de acciones formativas a la evolución de los sectores y al desarrollo ocupacional
- Facilitar el acceso a la formación, tanto reduciendo los procesos administrativos como aumentando la oferta de cursos de formación de formadores
- Acercar la **formación a la empresa**: potenciar la **formación en alternancia y los contratos de aprendizaje**.
- **prácticas profesionales en empresas**
- Incremento de la **relación del profesorado con la realidad empresarial** y del comercio exterior
- Establecer una mayor colaboración entre las empresas y los centros de formación
- **Sensibilizar a trabajadores y empresas sobre la importancia de la formación para el empleo. Llevar a cabo jornadas de sensibilización.**
- **Impartir mayor formación para el empleo en el sector**

La siguiente tabla resumen **las propuestas de itinerarios formativos realizados**:

	Ocupación de partida	Especialidad/polivalencia
Itinerario 1	Agentes de compras	Logística y transporte
Itinerario 2	Gerentes de Pymes	Marketing internacional
		Negociación internacional
Itinerario 3	Técnico en comercio	Técnicos de comercio exterior
Itinerario 4	Técnicos de comercio exterior	Negociación Internacional
Itinerario 5	Administrativos	A. Gestión administrativa internacional
		B. Gestión del transporte internacional
		C. Comercio electrónico/aplicaciones informáticas
Itinerario 6	Conductores de camiones	Transporte internacional
Itinerario 7	Organizadores de conferencias y eventos	Protocolo

Para la gerencia de pequeñas y medianas empresas es necesario formación específica en comercio exterior, además de habilidades directivas, comerciales, marketing. Muchos de estos aspectos evolucionan con el mercado y surgen necesidades continuamente, por lo que estos profesionales deben estar formándose continuamente.

Por ello se propone adaptar y reorientar la oferta formativa del sector a corto y medio plazo, **aumentando la calidad de la formación que se imparte**. Esta calidad viene marcada especialmente por la adaptación a las tendencias y a la propia evolución del sector, respondiendo a las necesidades del mercado.



[Índice](#)

## IX. ANEXOS

## **ANEXO 1. CUALIFICACIONES PROFESIONALES, CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD, Y TÍTULOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL SISTEMA EDUCATIVO.**

## A. Cualificaciones Profesionales

### Índice

#### FAMILIA PROFESIONAL DE COMERCIO Y MARKETING

Familia Profesional Comercio y Marketing	Nivel
Actividades auxiliares de almacén	1
Actividades auxiliares de comercio	1
Actividades de venta	2
Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	3
Atención al cliente, consumidor o usuario	3
Tráfico de mercancías por carretera	3
Implantación y animación de espacios comerciales	3
Asistencia a la investigación de mercados	3
Control y formación en consumo	3
Gestión comercial de ventas	3
Gestión y control del aprovisionamiento	3
Marketing y compraventa internacional	3
Organización del transporte y la distribución	3
Organización y gestión de almacenes	3

Cualificación profesional		Actividades auxiliares de almacén
Código		COM411_1
Situación (regulación)		RD 1179/2008
Nivel		1
Competencia general		Realizar operaciones auxiliares de almacén, recepción, desconsolidación, ubicación básica, preparación y expedición de cargas y descargas, de forma coordinada o en equipo, bajo la supervisión de un responsable, siguiendo las instrucciones recibidas, y aplicando los procedimientos y equipos adecuados, en condiciones de productividad y respetando la normativa de seguridad, salud y prevención de riesgos.
Unidades de competencia		UC1325_1: Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo. UC1326_1: Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos. UC0432_1: Manipular cargas con carretillas elevadoras.
Entorno profesional	Ámbito profesional	Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena, en el almacén o depósito de empresas y organizaciones de cualquier naturaleza, pública y privada, bajo la supervisión directa de un responsable.
	Sectores productivos	En todos los sectores productivos, teniendo un marcado carácter transectorial.
	Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mozo de almacén.</li> <li>▪ Preparador de pedidos.</li> <li>▪ Operario de logística.</li> <li>▪ Carretillero.</li> </ul>
Módulos formativos		MF0432_1: Manipulación de cargas con carretillas elevadoras (60 h). MF1325_1: Operaciones auxiliares de almacenaje (90 h). MF1326_1: Preparación de pedidos (60 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Actividades auxiliares de comercio</b>
<b>Código</b>		COM412_1
<b>Situación (regulación)</b>		RD 1179/2008
<b>Nivel</b>		1
<b>Competencia general</b>		Realizar actividades auxiliares de reposición y acondicionamiento en el punto de venta y reparto de proximidad, siguiendo instrucciones y criterios establecidos, utilizando el equipo necesario, respetando las normas de seguridad y salud, y prestando, en caso necesario, atención e información protocolarizada y estructurada, al cliente en el punto de venta o en el servicio de reparto de proximidad.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1327_1: Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta. UC1326_1: Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos. UC1328_1: Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano. UC1329_1: Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla sus funciones en establecimientos comerciales: tiendas, supermercados e hipermercados, por cuenta ajena, o propia en el caso del reparto de proximidad, siguiendo las instrucciones recibidas y bajo la supervisión directa de un responsable del establecimiento o reparto comercial.
	<b>Sectores productivos</b>	En el sector del comercio y en concreto en el comercio mayorista y minorista, supermercados, grandes superficies comerciales y centros de distribución comercial.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preparador de pedidos.</li> <li>▪ Auxiliar de dependiente de comercio.</li> <li>▪ Reponedor.</li> <li>▪ Repartidor de proximidad a pie.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF1326_1: Preparación de pedidos (60 h). MF1328_1: Manipulación y movimientos con transpalés y carretillas de mano (60 h). MF1327_1: Operaciones auxiliares en el punto de venta (90 h). MF1329_1: Atención básica al cliente (60 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Actividades de venta</b>
<b>Código</b>		COM085_2
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		2
<b>Competencia general</b>		Ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. UC0240_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta. UC0241_2: Ejecutar las acciones del servicio de atención al cliente, consumidor y usuario. UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: <ul style="list-style-type: none"> <li>- En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.</li> <li>- En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.</li> <li>- En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial.</li> <li>- En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de:</li> <li>- Organismos públicos.</li> <li>- Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.</li> </ul>
	<b>Sectores productivos</b>	Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: empresas industriales (departamento comercial), comercio al por mayor, comercio al por menor, comercio integrado, comercio asociado y agencias comerciales.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vendedor/a</li> <li>- Orientador/a comercial</li> <li>- Promotor/a.</li> <li>- Teleoperadoras (Call - Center)</li> <li>- Cajero/a</li> <li>- Operador de contac-center</li> <li>- Dependiente de Comercio.</li> <li>- Operador de venta en comercio electrónico.</li> <li>- Técnico de información y atención al cliente.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0239_2: Operaciones de venta(180 h) MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta(150 h) MF0241_2: Información y atención al cliente /consumidor /usuario(150 h) MF1002_2: Inglés profesional para actividades comercial (90 h)

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Gestión administrativa y financiera del comercio internacional</b>
<b>Código</b>		COM086_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Realizar la gestión administrativa y financiera, así como la de los medios de cobro y pago en las operaciones de comercio internacional, de acuerdo con objetivos y procedimientos establecidos.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0242_3: Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación /exportación /o introducción /expedición de mercancías. UC0243_3: Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios. UC0244_3: Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales. UC1010_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades e comercio internacional.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrollará su actividad en cualquier sector productivo en el área de administración del comercio internacional.
	<b>Sectores productivos</b>	Los principales subsectores en los que puede desarrollar su actividad son: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industria, Comercio , Agricultura y Servicios: departamento de Comercio Internacional.</li> <li>▪ Entidades Financieras y Seguros: departamento de exterior.</li> <li>▪ Empresas intermediarias en el comercio internacional: agencias transitarias, agencias comerciales, empresas consignatarias, agencias de aduanas y empresas de asesoramiento comercial, jurídico, etc.</li> <li>▪ Empresas importadores, exportadores y distribuidoras-comercializadoras.</li> <li>▪ Transporte y logística.</li> <li>▪ Asociaciones, Instituciones, Organismos y organizaciones no gubernamentales (ONG)</li> </ul>
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico en comercio exterior.</li> <li>▪ Asistentes o adjuntos de comercio internacional.</li> <li>▪ Técnico de operaciones exteriores (entidades financieras/seguros).</li> <li>▪ Técnico en administración del comercio internacional.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0242_3: Gestión administrativa del comercio internacional(210 h) MF0243_3: Financiación internacional(180 h) MF0244_3: Medios de pago internacionales(90 h) MF1010_3: Inglés profesional para comercio internacional (120 h)

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Atención al cliente, consumidor o usuario</b>
<b>Código</b>		COM087_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Gestionar y ejecutar los planes de atención al cliente/consumidor/usuario de bienes y servicios, de acuerdo con la normativa y legislación vigente en materia de consumo, los procedimientos establecidos y las especificaciones recibidas.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0241_2: Ejecutar las acciones del servicio de atención al cliente, consumidor y usuario. UC0245_3: Gestionar las quejas y reclamaciones del cliente /consumidor / usuario UC0246_3: Obtener, organizar y gestionar la información y documentación en materia de consumo. UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad en todos los sectores productivos en el área de información y orientación al consumidor/usuario de bienes y servicios, y en departamentos de atención al cliente.
	<b>Sectores productivos</b>	Los principales subsectores donde puede desarrollar su actividad son: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sector Privado: Asociaciones de consumidores, cooperativas de consumo, empresas industriales, empresas de servicios, empresas comerciales.</li> <li>- Sector Público: Administración Central, Autonómica y Local.</li> </ul> En general, en organismos públicos y empresas grandes y medianas industriales y comerciales dentro del departamento de atención al consumidor/cliente de bienes y servicios.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico de información/atención al cliente en empresas.</li> <li>▪ Técnico en consumo de las oficinas de información al consumidor de las Administraciones Públicas.</li> <li>▪ Técnico en consumo en los organismos públicos y privados de defensa de los consumidores.</li> <li>▪ Técnico en consumo de las cooperativas de consumo.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0241_2: Información y atención al cliente/ consumidor/ usuario (150 h) MF0245_3: Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo(150 h) MF0246_3: Organización de un sistema de información de consumo.(180 h) MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90 h)

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Tráfico de mercancías por carretera</b>
<b>Código</b>		COM088_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Organizar, planificar y gestionar la explotación del transporte de mercancías por carretera en el ámbito nacional, comunitario y/o internacional adecuando el servicio a la normativa vigente de transporte, y a las necesidades de los clientes, en el marco de los objetivos y procesos establecidos por la dirección de la empresa.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0247_3: Organizar y controlar la actividad del departamento de tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera. UC0248_3: Planificar y gestionar las operaciones del tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera. UC1006_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla sus funciones principalmente en empresas que realicen transporte de mercancías por carretera, a escala nacional, comunitario y/o internacional, organizando, planificando y gestionando el departamento de explotación/tráfico.
	<b>Sectores productivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empresas de Transporte de mercancías por carretera.</li> <li>▪ Empresas de Logística.</li> <li>▪ Operadores de Transporte.</li> </ul>
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de operaciones de transporte.</li> <li>▪ Jefe de tráfico.</li> <li>▪ Planificador de tráfico.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0247_3: Organización del tráfico de mercancías (210 h) MF0248_3: Planificación del tráfico de mercancías (210 h) MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h)



<b>Cualificación profesional</b>		<b>Implantación y animación de espacios comerciales</b>
<b>Código</b>		COM158_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 1087/2005
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Definir, organizar y supervisar la implantación y animación de espacios comerciales, tanto interna como externamente, de acuerdo a las especificaciones y criterios de calidad establecidos, en condiciones de seguridad, prevención de riesgos y respeto a la normativa vigente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales. UC0502_3: Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta. UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales. UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional en el área de comercialización y distribución comercial, por cuenta propia o ajena, en establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes, empresas de organización de eventos comerciales, ferias, exposiciones, empresas de consultoría de marketing, agencias de publicidad y departamentos de marketing de organizaciones en general.
	<b>Sectores productivos</b>	En el sector comercio, los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: comercio al por menor, comercio al por mayor, comercio integrado y asociado, agencias comerciales, y en el resto de sectores productivos desempeñando actividades de merchandising y promocionales de productos y servicios.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Merchandiser.</li> <li>▪ Escaparatista comercial.</li> <li>▪ Diseñador de espacios comerciales.</li> <li>▪ Responsable de promociones punto de venta.</li> <li>▪ Especialista en implantación de espacios comerciales.</li> <li>▪ Organizador de puntos de venta en autoservicios, encargado de tienda o sección.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0501_3: Implantación de espacios comerciales (120 h). MF0502_3: Implantación de productos y servicios (90 h). MF0503_3: Promociones comerciales (90 h). MF0504_3: Escaparatismo comercial (90 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Asistencia a la investigación de mercados</b>
<b>Código</b>		COM312_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Intervenir, bajo la supervisión del equipo director de la investigación, en la organización y supervisión de la obtención de información, a través de distintos medios o tecnologías de información y comunicación, coordinando y controlando o realizando encuestas/entrevistas y colaborando en la presentación de conclusiones de la investigación de mercados para la toma de decisiones de las organizaciones.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0993_3: Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados. UC0994_3: Organizar y controlar la actividad de los encuestadores. UC0995_2: Realizar encuestas y/o entrevistas utilizando las técnicas y procedimientos establecidos. UC0997_3: Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad, por cuenta propia o ajena, en empresas, organizaciones e institutos de investigación de mercado y opinión pública en departamentos de encuestación y/o investigación y en departamentos o empresas de marketing apoyando la realización de encuestas y/o estudios de mercado y opinión.
	<b>Sectores productivos</b>	En todos los sectores productivos, en concreto en el sector de servicios a empresas, en actividades de investigación y realización de estudios de mercados y opinión a empresas y organizaciones. En el sector público en organismos estatales, autonómicos y locales, que obtengan y traten información primaria y secundaria, realicen encuestas, estudios de mercado y opinión pública.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico en estudios de mercado y opinión pública.</li> <li>▪ Agente de encuestas y censos.</li> <li>▪ Técnico en trabajos de campo.</li> <li>▪ Inspector de encuestadores.</li> <li>▪ Codificador de datos en investigaciones de mercado.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0993_3: Organización de la investigación de mercados (120 h). MF0994_3: Organización del trabajo de campo (120 h). MF0995_2: Técnicas de entrevista y encuesta (90 h). MF0997_3: Técnicas de análisis de datos para investigaciones de mercados (150 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Control y formación en consumo</b>
<b>Código</b>		COM313_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Gestionar y realizar actuaciones de control y vigilancia de mercado en el ámbito del consumo y acciones de información y/o formación dirigidas a consumidores, empresas u otras organizaciones, de acuerdo con la normativa vigente, los procedimientos establecidos y las especificaciones recibidas.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0246_3: Obtener, organizar y gestionar la información y documentación en materia de consumo. UC0998_3: Realizar actuaciones de control en consumo de acuerdo a la normativa vigente o códigos de conducta aprobados por la empresa. UC0999_3: Organizar y realizar acciones de información y/o formación a consumidores, empresas y organizaciones en materia de consumo.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el área de vigilancia, control e inspección de mercado a bienes y servicios de consumo generalizado y uso común, desempeñando funciones de control interno o externo que garanticen el cumplimiento de los derechos del consumidor o realizando acciones de información y/o formación, en materia de consumo, a colectivos de consumidores, empresas y organizaciones.
	<b>Sectores productivos</b>	En todos los sectores, privados y públicos, y en concreto en el sector servicios en actividades de servicios a empresas, dentro del departamento de calidad y/o atención al consumidor. En empresas de formación, centros escolares privados, asociaciones y cooperativas de consumidores así como en actividades de difusión al consumidor en medios de comunicación. En el sector público en la administración local, autonómica y/u organismos de protección al consumidor así como en centros escolares públicos.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agente de la inspección de consumo.</li> <li>▪ Monitor de consumo.</li> <li>▪ Gestor de formación en consumo.</li> <li>▪ Asesor de empresas u organizaciones en materia de medidas de control de mercado y protección a los consumidores.</li> <li>▪ Técnico en consumo.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0246_3: Organización de un sistema de información de consumo (180 h). MF0998_3: Actuaciones de control en consumo (180 h). MF0999_3: Asesoramiento y formación en materia de consumo (180 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Gestión comercial de ventas</b>
<b>Código</b>		COM314_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales en contacto directo con los clientes o a través de tecnologías de información y comunicación, utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa, coordinando al equipo comercial y supervisando las acciones de promoción, difusión y venta de productos y servicios.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales. UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales. UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales. UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales.
	<b>Sectores productivos</b>	Sector de comercio al por mayor y al por menor, comercio integrado y asociado, agencias comerciales y en todo tipo de empresas con departamento de ventas teniendo, por tanto, un carácter marcadamente transectorial.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jefe de ventas.</li> <li>▪ Vendedor/a técnico/a.</li> <li>▪ Representante comercial.</li> <li>▪ Agente comercial.</li> <li>▪ Encargado de tienda.</li> <li>▪ Encargado de sección de un comercio.</li> <li>▪ Coordinador de comerciales.</li> <li>▪ Supervisor de telemarketing.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0503_3: Promociones comerciales (90 h). MF1000_3: Organización comercial (90 h). MF1001_3: Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (120 h). MF0239_2: Operaciones de venta (180 h). MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Gestión y control del aprovisionamiento</b>
<b>Código</b>		COM315_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Preparar y controlar el plan de aprovisionamiento de materiales/mercancías de sistemas de producción y distribución en la cantidad, calidad, lugar y momento justo, realizando la programación del aprovisionamiento, el control de los flujos de producción/distribución y colaborando en la optimización y calidad de la cadena logística, utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1003_3: Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento. UC1004_3: Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento. UC1005_3: Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización. UC1006_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla sus funciones, por cuenta ajena, en empresas de cualquier sector colaborando en las actividades de aprovisionamiento, optimizando recursos, costes y plazos de entrega dentro del departamento de producción, compras y/o logístico.
	<b>Sectores productivos</b>	En todos los sectores productivos, públicos y privados, en el departamento de producción, aprovisionamiento, almacén y/o logístico teniendo un marcado carácter transectorial.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprovisionador logístico.</li> <li>▪ Técnico de aprovisionamiento.</li> <li>▪ Jefe de aprovisionamiento.</li> <li>▪ Técnico en logística del aprovisionamiento.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF1003_3: Planificación del aprovisionamiento (150 h). MF1004_3: Gestión de proveedores (90 h). MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h). MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Marketing y compraventa internacional</b>
<b>Código</b>		COM316_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Obtener y tratar información para el sistema de información de mercados elaborando la información de base para la aplicación de las políticas de marketing-mix internacional, y asistir en los procesos de negociación vinculados al contrato de compraventa internacional utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa y/u otra lengua extranjera.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1007_3: Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados. UC1008_3: Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix internacional. UC1009_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios. UC1010_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional. UC1011_3: Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional, por cuenta ajena y propia, en el departamento de exportación e importación de cualquier empresa, en empresas intermediarias del comercio internacional tales como agencias transitaras, agencias comerciales, agencias de aduanas, empresas de asesoramiento comercial, importadores, exportadores, distribuidores-comercializadores, asociaciones, instituciones, y otros organismos gubernamentales y no gubernamentales que realicen transacciones internacionales.
	<b>Sectores productivos</b>	En todos los sectores productivos en los que se desarrollen actividades de compraventa internacional, teniendo por tanto un carácter marcadamente transectorial.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico de marketing internacional.</li> <li>▪ Técnico de venta internacional.</li> <li>▪ Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF1008_3: Marketing-mix internacional (120 h). MF1009_3: Negociación y compraventa internacional (120 h). MF1010_3: Inglés profesional para comercio internacional (120 h). MF1011_3: Lengua extranjera profesional, distinta del inglés, para comercio internacional (120 h). MF1007_3: Sistemas de información de mercados (120 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Organización del transporte y la distribución</b>
<b>Código</b>		COM317_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Organizar y controlar las operaciones de transporte de mercancías para optimizar el proceso logístico de acuerdo con las especificaciones establecidas, plazo y mínimo coste, garantizando la integridad y seguimiento de las mercancías durante el proceso, cumpliendo la normativa vigente de transporte y utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1012_3: Organizar, gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías. UC1013_3: Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia. UC1005_3: Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización. UC1006_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla sus funciones por cuenta propia y ajena en empresas de cualquier sector, organizando operaciones de transporte capilar y/o larga distancia favoreciendo la optimización de la cadena logística dentro del departamento logístico o de tráfico.
	<b>Sectores productivos</b>	En todos los sectores productivos, públicos y privados, organizando el reparto y/o transporte de mercancías y, en concreto, en el sector del transporte, en agencias, empresas transitarias, almacenistas-distribuidores y operadores logísticos. Dentro del sector público en organismos y organizaciones que realicen actividades de logística y distribución de mercancías o productos.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agente de planificación del transporte.</li> <li>▪ Jefe de tráfico de operaciones de transporte por carretera.</li> <li>▪ Jefe de tráfico en actividades de transporte combinado terrestre/marítimo/aéreo.</li> <li>▪ Técnico en logística del transporte.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h). MF1012_3: Distribución capilar (90 h). MF1013_3: Transporte de larga distancia (120 h). MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (90 h).



<b>Cualificación profesional</b>		<b>Organización y gestión de almacenes</b>
<b>Código</b>		COM318_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 109/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Organizar y controlar las operaciones y flujos de mercancías del almacén, de acuerdo a los procedimientos establecidos y normativa vigente, y asegurando la calidad y optimización de la red de almacenes y/o cadena logística.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1014_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos. UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén. UC1005_3: Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla sus funciones por cuenta propia y ajena, organizando y gestionando el almacén o servicio de almacenaje en empresas de cualquier sector que dispongan de almacén y/o departamento logístico, asegurando el nivel y calidad de la gestión del almacén dentro de la cadena logística.
	<b>Sectores productivos</b>	En todos los sectores productivos, privados y públicos, y en concreto en actividades auxiliares al transporte de almacenaje-distribución y operadores logísticos. Asimismo en el sector del comercio en los almacenes de empresas mayoristas, centrales de compras de grandes y medianas superficies, depósitos y almacenes intermedios así como pequeños almacenes de puntos de venta en grandes y medianas superficies.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jefe de almacén.</li> <li>▪ Técnico en gestión de stocks y almacén.</li> <li>▪ Responsable de recepción de mercancías.</li> <li>▪ Responsable de expedición de mercancías.</li> <li>▪ Técnico en logística de almacenes.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF1005_3: Optimización de la cadena logística (120 h). MF1014_3: Organización de almacenes (150 h). MF1015_2: Gestión de operaciones del almacén (120 h).



**FAMILIA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN**

<b>Familia Profesional</b>	<b>Nivel</b>
<b>Administración y Gestión</b>	
Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales	1
Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos	1
Actividades de gestión administrativa	2
Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente	2
Asistencia a la dirección	3
Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas	3
Comercialización y administración de productos y servicios financieros	3
Gestión contable y auditoría	3
Gestión administrativa pública	3
Administración de recursos humanos	3
Gestión financiera	3

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales</b>
<b>Código</b>		ADG305_1
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		1
<b>Competencia general</b>		Distribuir, reproducir y transmitir la información y documentación requeridas en las tareas administrativas y de gestión, internas y externas, así como realizar trámites elementales de verificación de datos y documentos a requerimiento de técnicos de nivel superior con eficacia, de acuerdo con instrucciones o procedimientos establecidos.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0969_1: Realizar e integrar operaciones de apoyo administrativo básico. UC0970_1: Transmitir y recibir información operativa en gestiones rutinarias con agentes externos de la organización. UC0971_1: Realizar operaciones auxiliares de reproducción y archivo en soporte convencional o informático.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional desarrolla su actividad por cuenta ajena, en cualquier empresa o entidad del sector privado o público, principalmente en oficinas, despachos o departamentos de administración o servicios generales.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auxiliar de oficina.</li> <li>▪ Auxiliar de servicios generales.</li> <li>▪ Auxiliar de archivo.</li> <li>▪ Clasificador y/o repartidor de correspondencia.</li> <li>▪ Ordenanza.</li> <li>▪ Auxiliar de información.</li> <li>▪ Telefonista en servicios centrales de información.</li> <li>▪ Taquillero.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0969_1: Técnicas administrativas básicas de oficina (150 h). MF0970_1: Operaciones básicas de comunicación (120 h). MF0971_1: Reproducción y archivo (120 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos</b>
<b>Código</b>		ADG306_1
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		1
<b>Competencia general</b>		Realizar operaciones de grabación de datos, así como transcribir, reproducir y archivar la información y documentación requeridas en las tareas administrativas y de gestión, de acuerdo con instrucciones, normativa y procedimientos establecidos, de forma coordinada y con criterios de calidad, productividad, seguridad y respeto al medio ambiente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0973_1: Introducir datos y textos en terminales informáticos en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia. UC0974_1: Realizar operaciones básicas de tratamiento de datos y textos, y confección de documentación. UC0971_1: Realizar operaciones auxiliares de reproducción y archivo en soporte convencional o informático.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional desarrolla su actividad por cuenta ajena, en cualquier empresa o entidad del sector privado o público, principalmente en oficinas, despachos o departamentos de administración.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auxiliar de oficina.</li> <li>▪ Auxiliar de archivo.</li> <li>▪ Grabador-verificador de datos.</li> <li>▪ Operador documental.</li> <li>▪ Auxiliar de digitalización.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0971_1: Reproducción y archivo (120 h). MF0974_1: Tratamiento de datos, textos y documentación (120 h). MF0973_1: Grabación de datos (90 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Actividades de gestión administrativa</b>
<b>Código</b>		ADG308_2
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		2
<b>Competencia general</b>		Realizar las operaciones de la gestión administrativa de compraventa de productos y servicios, tesorería y personal, así como la introducción de registros contables predefinidos, previa obtención y procesamiento y archivo de la información necesaria mediante los soportes convencionales o informáticos adecuados, siguiendo instrucciones definidas, en condiciones de seguridad, respeto a la normativa vigente y atendiendo a criterios de calidad definidos por la organización.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0976_2: Realizar las gestiones administrativas del proceso comercial. UC0979_2: Realizar las gestiones administrativas de tesorería. UC0980_2: Efectuar las actividades de apoyo administrativo de Recursos Humanos. UC0981_2: Realizar registros contables. UC0973_1: Introducir datos y textos en terminales informáticos en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia. UC0978_2: Gestionar el archivo en soporte convencional e informático. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional ejerce su actividad en el área de administración, recursos humanos, contabilidad o financiera, de cualquier empresa, tanto pública como privada, realizando las funciones a instancias de un responsable superior quien, dependiendo del grado de desarrollo de la misma, puede ser una única persona o el responsable de cada uno de los departamentos -comercial, tesorería, contabilidad, Recursos Humanos- o aquellas personas en las que éstos deleguen. También podrá desarrollar su actividad en asesorías laborales, gestorías y/o empresas consultoras o de servicios, así como entidades del sector financiero y de seguros.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auxiliar administrativo comercial.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de cobros y pagos.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de contabilidad.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de facturación.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo del departamento de Recursos Humanos.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de las distintas Administraciones Públicas.</li> <li>▪ Auxiliar de apoyo administrativo de compra y venta.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0973_1: Grabación de datos (60 h). MF0976_2: Operaciones administrativas comerciales (150 h). MF0979_2: Gestión operativa de tesorería (90 h). MF0980_2: Gestión auxiliar de personal (90 h). MF0981_2: Registros contables (120 h). MF0978_2: Gestión de archivos (60 h). MF0233_2: Ofimática (120 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente</b>
<b>Código</b>		ADG307_2
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		2
<b>Competencia general</b>		Realizar las operaciones de recepción y apoyo a la gestión administrativa derivada de las relaciones con el público o cliente, interno o externo, con calidad de servicio, dentro de su ámbito de actuación y responsabilidad, utilizando los medios informáticos y telemáticos, y en caso necesario, una lengua extranjera, y aplicando los procedimientos internos y la normativa vigente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0975_2: Recepcionar y procesar las comunicaciones internas y externas. UC0976_2: Realizar las gestiones administrativas del proceso comercial. UC0973_1: Introducir datos y textos en terminales informáticos en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia. UC0978_2: Gestionar el archivo en soporte convencional e informático. UC0977_2: Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente en las actividades de gestión administrativa en relación con el cliente. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional desarrolla su actividad por cuenta ajena, en cualquier empresa o entidad del sector privado o público, principalmente en un departamento comercial, un departamento de compras y/o almacén, o en un servicio de recepción, registro, atención de reclamaciones o atención post venta, realizando las funciones a instancias de un responsable superior.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recepcionista.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo con tareas de atención al público.</li> <li>▪ Auxiliar de apoyo administrativo a la gestión de compra y/o venta.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo comercial.</li> <li>▪ Operador de atención telefónica.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0973_1: Grabación de datos (60 h). MF0975_2: Técnicas de recepción y comunicación (90 h). MF0976_2: Operaciones administrativas comerciales (150 h). MF0977_2: Lengua extranjera profesional para la gestión administrativa en la relación con el cliente (90 h). MF0978_2: Gestión de archivos (60 h). MF0233_2: Ofimática (120 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Asistencia a la dirección</b>
<b>Código</b>		ADG309_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Gestionar las informaciones y comunicaciones, internas y externas, relacionadas con los responsables y órganos de la dirección utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa y/u otra lengua extranjera, manteniendo el archivo propio de la secretaría de dirección, así como asistir a la dirección en el desarrollo y ejecución de las actividades de organización delegadas por la misma, con visión global y proactividad, según los objetivos marcados y las normas internas establecidas.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0982_3: Administrar y gestionar con autonomía las comunicaciones de la dirección. UC0983_3: Gestionar de forma proactiva actividades de asistencia a la dirección en materia de organización. UC0986_3: Elaborar documentación y presentaciones profesionales en distintos formatos. UC0984_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las actividades de asistencia a la dirección. UC0985_2: Comunicarse en una lengua extranjera distinta del inglés, con un nivel de usuario independiente, en las actividades de asistencia a la dirección.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional por cuenta ajena en grandes y medianas empresas, tanto de ámbito nacional como multinacional, pública y privada, así como en la Administración Pública y en organizaciones internacionales de carácter gubernamental y no gubernamental. Se trata de un técnico que actúa dependiendo y como asistente de la dirección y de los responsables de los órganos de gestión y administración, pudiendo tomar decisiones con autonomía y responsabilidad por delegación.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos en el área de dirección, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asistente a dirección.</li> <li>▪ Secretario/a de dirección.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0982_3: Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección (90 h). MF0983_3: Gestión de reuniones, viajes y eventos (120 h). MF0986_3: Elaboración, tratamiento y presentación de documentos de trabajo (150 h). MF0984_3: Inglés profesional para la asistencia a la dirección (120 h). MF0985_2: Lengua extranjera profesional distinta del inglés para la asistencia a la dirección (90 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Asistencia documental y de gestión en despachos y oficinas</b>
<b>Código</b>		ADG310_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Asistir a la gestión de despachos y oficinas profesionales, y/o departamentos de Recursos Humanos, de forma proactiva, organizando y apoyando la gestión administrativa y documental del mismo, y realizando las gestiones de comunicación internas y externas, la preparación y presentación de expedientes y documentos jurídicos propios ante las Administraciones Públicas, así como el mantenimiento del archivo, según los objetivos marcados, respetando los procedimientos internos y las normas legales establecidas.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0982_3: Administrar y gestionar con autonomía las comunicaciones de la dirección. UC0986_3: Elaborar documentación y presentaciones profesionales en distintos formatos. UC0987_3: Administrar los sistemas de información y archivo en soporte convencional e informático. UC0988_3: Preparar y presentar expedientes y documentación jurídica y empresarial ante Organismos y Administraciones Públicas. UC0980_2: Efectuar las actividades de apoyo administrativo de Recursos Humanos. UC0979_2: Realizar las gestiones administrativas de tesorería.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional por cuenta ajena en medianas y pequeñas empresas, o en organizaciones de carácter gubernamental y no gubernamental. Actúa dependiendo de profesionales de despachos y oficinas, o de la dirección de departamentos de Recursos Humanos, pudiendo tomar decisiones con autonomía y responsabilidad por delegación.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asistente de despachos y oficinas.</li> <li>▪ Asistente jurídico.</li> <li>▪ Secretaria/o en departamentos de Recursos Humanos.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0979_2: Gestión operativa de tesorería (90 h). MF0982_3: Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección (90 h). MF0980_2: Gestión auxiliar de personal (90 h). MF0986_3: Elaboración, tratamiento y presentación de documentos de trabajo (150 h). MF0987_3: Gestión de sistemas de información y archivo (120 h). MF0988_3: Gestión de documentación jurídica y empresarial (120 h).

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Comercialización y administración de productos o servicios financieros</b>
<b>Código</b>		ADG311_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 107/2008
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Realizar el asesoramiento y la gestión de los productos y servicios financieros a través de los diferentes canales de comercialización, así como realizar las operaciones de caja de entidades financieras, atendiendo al cliente y ofreciendo un servicio de calidad para su fidelización, utilizando en caso necesario una lengua extranjera, cumpliendo la legislación vigente y la normativa interna, y todo ello en las debidas condiciones de seguridad y confidencialidad.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0989_3: Realizar el asesoramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros. UC0990_3: Gestionar y controlar las operaciones de caja. UC0991_3: Atender y tramitar sugerencias, consultas en materia de transparencia y protección, quejas y reclamaciones del cliente de servicios financieros. UC0992_3: Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente, en las actividades propias de asesoramiento y gestión de servicios financieros. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional por cuenta ajena en entidades privadas, públicas, o semipúblicas del sector financiero, ejerciendo sus competencias bajo supervisión del superior jerárquico en Entidades de Crédito, Sociedades de Garantía Recíproca, Empresas de Servicios de Inversión, u otras de análoga naturaleza, así como en el Banco de España, entidades oficiales de crédito, cajas de ahorro y cooperativas de crédito.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en el sector financiero: Entidades financieras.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestor comercial de productos y servicios financieros.</li> <li>▪ Teleoperador comercial de entidades financieras.</li> <li>▪ Administrativo de entidades financieras.</li> <li>▪ Cajero de entidades financieras.</li> <li>▪ Asistente de intermediarios financieros.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0989_3: Asesoramiento y gestión administrativa de productos y servicios financieros.(180 h) MF0990_3: Gestión administrativa de caja.(120 h) MF0991_3: Atención y tramitación de sugerencias, consultas, quejas y reclamaciones de clientes de servicios financieros. (90 h) MF0992_3: Lengua extranjera profesional para el asesoramiento y la gestión de servicios financieros.(90h) MF0233_2: Ofimática(120 h)



<b>Cualificación profesional</b>		<b>Gestión contable y auditoría</b>
<b>Código</b>		ADG082_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Efectuar la gestión administrativa contable-fiscal garantizando el mantenimiento actualizado del sistema de información y el archivo de la documentación, y realizar las gestiones administrativas de los procedimientos previstos en el plan global de auditoría.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0231_3: Realizar la gestión contable y fiscal. UC0232_3: Realizar la gestión administrativa de un servicio de auditoría. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Departamento de administración de cualquier tipo de empresa pública o privada en dependencia del jefe de contabilidad. Asesorías contables y fiscales. Sociedades de auditoría o auditores individuales.
	<b>Sectores productivos</b>	Todos
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ayudante de auditoría.</li> <li>▪ Administrativo contable.</li> <li>▪ Contable.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0231_3: Contabilidad y fiscalidad(240 h) MF0232_3: Auditoría(120 h) MF0233_2: Ofimática(120 h)



<b>Cualificación profesional</b>		<b>Gestión administrativa pública</b>
<b>Código</b>		ADG083_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Realizar las operaciones administrativas vinculadas a la gestión económico-presupuestaria y de recursos humanos en las Administraciones Públicas según los objetivos previstos siguiendo las normas internas establecidas y la normativa vigente. Atender e informar a los ciudadanos en las relaciones con las Administraciones Públicas.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0234_3: Realizar la gestión administrativa de las operaciones económicas y presupuestarias en las Administraciones Públicas. UC0235_3: Realizar la gestión administrativa de Recursos Humanos en las Administraciones Públicas. UC0236_3: Tramitar en las Administraciones Públicas. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación UC0987_3: Administrar los sistemas de información y archivo en soporte convencional e informático.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Área de administración en las distintas unidades de las diferentes Administraciones Públicas
	<b>Sectores productivos</b>	Administraciones y Organismos Públicos.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	Administrativos en las Administraciones y Organismos Públicos
<b>Módulos formativos</b>		MF0234_3: Gestión económica y presupuestaria en las Administraciones Públicas(150 h) MF0235_3: Gestión administrativa de Recursos Humanos en las Administraciones Públicas(130 h) MF0236_3: Relaciones con las Administraciones Públicas(120 h) MF0233_2: Ofimática(120 h) MF0987_3: Gestión de sistemas de información y archivo.(120 h)

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Administración de recursos humanos</b>
<b>Código</b>		ADG084_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 295/2004
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Realizar la gestión administrativa de las actividades vinculadas a la administración de recursos humanos y de la información derivada en el marco de una organización, de acuerdo con los objetivos marcados, las normas internas establecidas y la legislación vigente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0237_3: Realizar la gestión y control administrativo de recursos humanos. UC0238_3: Realizar el apoyo administrativo a las tareas de selección, formación y desarrollo de recursos humanos. UC0987_3: Administrar los sistemas de información y archivo en soporte convencional e informático. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Área de Administración y Gestión de recursos humanos. Empresa pública o privada. Asesorías laborales. Gestorías En PYME y Microempresa asume todas las competencias de la cualificación. En gran empresa es posible encontrar puestos de trabajos referidos a una sola unidad de competencia de las que configuran la cualificación. Esta cualificación se puede desarrollar por cuenta ajena y por cuenta propia.
	<b>Sectores productivos</b>	Se localiza en cualquier sector productivo.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Administrativo del departamento de Recursos Humanos.</li> <li>▪ Responsable de Personal en PYME.</li> <li>▪ Gestor de Nóminas.</li> <li>▪ Técnico de Recursos Humanos.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		MF0237_3: Gestión administrativa de las relaciones laborales(160 h) MF0238_3: Gestión de Recursos Humanos(90 h) MF0987_3: Gestión de sistemas de información y archivo.(120 h) MF0233_2: Ofimática(120 h)

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Gestión financiera</b>
<b>Código</b>		ADG157_3
<b>Situación (regulación)</b>		RD 1087/2005
<b>Nivel</b>		3
<b>Competencia general</b>		Gestionar y contratar los servicios, productos y activos financieros necesarios, obteniendo la información de los mismos, y determinando las necesidades financieras de la organización, y realizar el control presupuestario de tesorería contribuyendo al desarrollo habitual de la actividad empresarial, respetando los procedimientos internos y normas legales, y atendiendo a las debidas condiciones de calidad, seguridad y protección del medio ambiente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0498_3: Determinar las necesidades financieras de la empresa UC0499_3: Gestionar la información y contratación de los recursos financieros UC0500_3: Gestionar y controlar la tesorería y su presupuesto UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad en el departamento financiero en empresas grandes o el departamento de administración en PYMES, tanto públicas como privadas, ejerciendo sus competencias bajo supervisión que, dependiendo del grado de desarrollo de las mismas, puede ser del titular o gerente de empresa, jefe del departamento financiero, jefe de administración, controller o tesorero. Podría desarrollar determinadas actividades en entidades del sector financiero.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, dándose una marcada característica de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	Asistente de Controller. Técnico de Tesorería. Ayudante de gestión financiera. Administrativo de Departamento Financiero.
<b>Módulos formativos</b>		MF0498_3: Análisis contable y presupuestario(120 h) MF0499_3: Productos, servicios y activos financieros(120 h) MF0500_3: Gestión de tesorería(90 h) MF0233_2: Ofimática(120 h)

**FAMILIA PROFESIONAL DE TRANSPORTE Y MANTEIMIENTO DE VEHÍCULOS**

<b>Familia Profesional</b>	<b>Nivel</b>
<b>Transporte y mantenimiento de vehículos</b>	
Conducción de autobuses	2
Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera	2
Conducción profesional de vehículos turismos y furgonetas	2

<b>Cualificación profesional</b>	<b>Conducción de autobuses</b>	
<b>Código</b>	TMV454_2	
<b>Situación (regulación)</b>	RD 1225/2010 TMV	
<b>Nivel</b>	2	
<b>Competencia general</b>	Realizar la conducción de autobuses o autocares de manera segura, responsable y económica, siguiendo las instrucciones recibidas y programa de servicio, aplicando la reglamentación y normativa vigente en materia de transporte de viajeros, salud, seguridad vial y medioambiental, y, así mismo, atendiendo e informando eficazmente a los pasajeros.	
<b>Unidades de competencia</b>	<p>UC1461_2: Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera.</p> <p>UC1462_2: Realizar la conducción del vehículo y otras operaciones relacionadas con los servicios de transporte.</p> <p>UC1463_2: Planificar los servicios de transporte y relacionarse con clientes.</p> <p>UC1464_2: Realizar las actividades de atención e información a los viajeros del autobús o autocar.</p>	
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Ejerce su actividad profesional, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena, en pequeñas, medianas y grandes empresas, tanto públicas como privadas, de transporte urbano colectivo en autobús e interurbano en autocar, ya sea en el ámbito nacional e internacional. Su actividad profesional está sometida a regulación por la Administración competente. En el desarrollo de la actividad profesional se aplican los principios de accesibilidad universal de acuerdo con la legislación vigente.
	<b>Sectores productivos</b>	Se ubica en el sector de transporte urbano e interurbano en autobús y autocar.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<p>Conductor de autobús.</p> <p>Conductor de autocar.</p> <p>Conductor de vehículos destinados a transporte de viajeros por carretera.</p>
<b>Módulos formativos</b>	<p>MF1461_2: Mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte por carretera. (90 h)</p> <p>MF1462_2: Conducción racional y operaciones relacionadas con los servicios de transporte. (120 h)</p> <p>MF1463_2 : Planificación del transporte y relaciones con clientes. (90 h)</p> <p>MF1464_2 : Atención e información a los viajeros del autobús o autocar. (90 h)</p>	

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera</b>
<b>Código</b>		TMV455_2
<b>Situación (regulación)</b>		RD 1225/2010 TMV
<b>Nivel</b>		2
<b>Competencia general</b>		Realizar la conducción de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera de manera segura, responsable y económica, siguiendo las instrucciones recibidas y aplicando la reglamentación vigente y normativa en materia de salud, seguridad vial y medioambiental, así mismo supervisando y/o realizando las operaciones de carga, descarga y manipulación de mercancías de acuerdo a procedimientos definidos.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1461_2: Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera. UC1462_2: Realizar la conducción del vehículo y otras operaciones relacionadas con los servicios de transporte. UC1463_2: Planificar los servicios de transporte y relacionarse con clientes. UC1465_2: Supervisar y/o realizar los procesos de carga y descarga de mercancías.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Ejerce su actividad profesional, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena, en pequeñas, medianas y grandes empresas, tanto públicas como privadas, de transporte de mercancías por carretera, ya sea en el ámbito nacional e internacional. Su actividad profesional está sometida a regulación por la Administración competente.
	<b>Sectores productivos</b>	Se ubica en el sector de transporte de mercancías por carretera.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	Conductor de vehículos pesados de transporte de mercancías por carretera. Conductor de camiones. Conductor de vehículos de transporte de mercancías peligrosas por carretera.
<b>Módulos formativos</b>		MF1461_2: Mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte por carretera. (90 h) MF1462_2: Conducción racional y operaciones relacionadas con los servicios de transporte. (120 h) MF1463_2: Planificación del transporte y relaciones con clientes. (90 h) MF1465_2: Operaciones de recogida y entrega de mercancías. (90 h)

<b>Cualificación profesional</b>		<b>Conducción profesional de vehículos turismos y furgonetas</b>
<b>Código</b>		TMV456_2
<b>Situación (regulación)</b>		RD 1225/2010 TMV
<b>Nivel</b>		2
<b>Competencia general</b>		Realizar la conducción de taxis, turismos y furgonetas de manera segura, responsable y económica, siguiendo las instrucciones o programa de servicio, según corresponda, aplicando la reglamentación y normativa vigente en materia de transporte de viajeros, mercancías, salud, seguridad vial y medioambiental, y atendiendo e informando, así mismo, eficazmente a los usuarios.
<b>Unidades de competencia</b>		UC1461_2: Preparar y realizar el mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte urbano e interurbano por carretera. UC1466_2: Realizar la conducción del taxi, turismo o furgoneta, y las operaciones relacionadas con la prestación del servicio. UC1467_2: Realizar las actividades de atención a los usuarios y relaciones con clientes.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Ejerce su actividad profesional como conductor, autónomo o asalariado, en empresas de cualquier tamaño, públicas y privadas, que presten servicios de transporte de viajeros o de mercancías, en automóviles con capacidad no superior a nueve plazas o furgonetas hasta 3.500 kilos, respectivamente. En el desarrollo de la actividad profesional se aplican los principios de accesibilidad universal de acuerdo con la legislación vigente.
	<b>Sectores productivos</b>	Se ubica en el sector de transporte terrestre de pasajeros y mercancías, en las siguientes actividades económicas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Transporte terrestre urbano e interurbano de pasajeros en vehículos de hasta nueve plazas.</li> <li>- Transporte por taxi.</li> <li>- Otros tipos de transporte terrestre de pasajeros.</li> <li>- Transporte de mercancías por carretera.</li> <li>- Mensajería.</li> </ul>
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	Conductor de taxi. Conductor profesional de automóvil. Conductor profesional de vehículo de transporte de pasajeros de hasta nueve plazas. Conductor de furgoneta hasta 3.500 kilos. Repartidor-conductor de furgoneta hasta 3.500 kilos.
<b>Módulos formativos</b>		MF1461_2: Mantenimiento de primer nivel de vehículos de transporte por carretera. (90 h) MF1466_2: Conducción de taxis, turismos y furgonetas, y prestación del servicio. (120 h) MF1467_2: Atención a usuarios y relaciones con clientes. (90 h)

## B. Certificados de Profesionalidad



### FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Familia Profesional	Nivel
Comercio y Marketing	
Actividades de venta	2
Implantación y animación de espacios comerciales	3

<b>Certificado</b>	<b>Actividades de venta</b>	
<b>Código</b>	COMV0108	
<b>Situación (regulación)</b>	REAL DECRETO 1377/2008	
<b>Duración</b>	590 horas	
<b>Nivel</b>	2	
<b>Cualificación profesional</b>	COM085_2 Actividades de venta.	
<b>Competencia general</b>	Ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.	
<b>Relación de unidades de competencia que configuran el certificado de profesionalidad:</b>	UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. UC0240_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta. UC0241_2: Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al cliente/consumidor/usuario. UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.	
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: - En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales. - En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial. - En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial. - En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de: - Organismos públicos. - Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.
	<b>Sectores productivos</b>	Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: empresas industriales (departamento comercial), comercio al por mayor, comercio al por menor, comercio integrado, comercio asociado y agencias comerciales.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cajero/a de comercio.</li> <li>▪ Dependiente de comercio.</li> <li>▪ Vendedor/a.</li> <li>▪ Promotor/a comercial.</li> <li>▪ Operador de contac-center.</li> <li>▪ Teleoperadoras (call-center).</li> <li>▪ Televendedor/a.</li> <li>▪ Operador/a de venta en comercio electrónico.</li> <li>▪ Técnico de información y atención al cliente.</li> </ul>

**Módulos formativos****MF0239\_2: Operaciones de venta. (160 horas)**

- UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)
- UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)
- UF0032: Venta online. (30 horas)

**MF0240\_2: Operaciones auxiliares a la venta. (140 horas)**

- UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta. (40 horas)
- UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta. (60 horas)
- UF0035: Operaciones de caja en la venta. (40 horas)

**MF0241\_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario. (120 horas)**

- UF0036: Gestión de la atención al cliente / consumidor. (60 horas)
- UF0037: Técnicas de información y atención al cliente / consumidor. (60 horas)

**MF1002\_2: Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas)****MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Actividades de venta. (80 horas)**



<b>Certificado</b>		<b>Implantación y animación de espacios comerciales</b>
<b>Código</b>		COMP0108
<b>Situación (regulación)</b>		REAL DECRETO 1377/2008
<b>Duración</b>		390 horas
<b>Nivel</b>		3
<b>Cualificación profesional de referencia</b>		COM158_3 Implantación y animación de espacios comerciales.
<b>Competencia general</b>		Definir, organizar y supervisar la implantación y animación de espacios comerciales, tanto interna como externamente, de acuerdo a las especificaciones y criterios de calidad establecidos, en condiciones de seguridad, prevención de riesgos y respeto a la normativa vigente.
<b>Relación de unidades de competencia que configuran el certificado de profesionalidad:</b>		UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales. UC0502_3: Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta. UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales. UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional en el área de comercialización y distribución comercial, por cuenta propia o ajena, en establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes, empresas de organización de eventos comerciales, ferias, exposiciones, empresas de consultoría de marketing, agencias de publicidad y departamentos de marketing de organizaciones en general.
	<b>Sectores productivos</b>	En el sector comercio, los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: comercio al por menor, comercio al por mayor, comercio integrado y asociado, agencias comerciales, y en el resto de sectores productivos desempeñando actividades de merchandising y promocionales de productos y servicios.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organizador de puntos de venta en autoservicios.</li> <li>▪ Encargado de tienda o sección.</li> <li>▪ Responsable de promociones punto de venta.</li> <li>▪ Especialista en implantación de espacios comerciales.</li> <li>▪ Merchandiser.</li> <li>▪ Escaparatista comercial.</li> <li>▪ Diseñador de espacios comerciales.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		<b>MF0501_3: Implantación de espacios comerciales (90 h).</b> <b>MF0502_3: Implantación de productos y servicios (70 h).</b> <b>MF0503_3: Promociones en espacios comerciales (70 h).</b> <b>MF0504_3: Escaparatismo comercial (80 h).</b> <b>MP0010: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Implantación y animación de espacios comerciales (80 h).</b>

**FAMILIA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN**

<b>Familia Profesional</b>	<b>Nivel</b>
<b>Administración y Gestión</b>	
Actividades administrativas en la relación con el cliente.	2
Asistencia a la dirección	3
Financiación de empresas	3
Gestión contable y de auditoría	3
Gestión integrada de recursos humanos	3

<b>Certificado de profesionalidad</b>		<b>Actividades administrativas en la relación con el cliente</b>
<b>Código</b>		ADGG0208
<b>Situación (regulación)</b>		REAL DECRETO 1210/2009
<b>Duración</b>		800 horas
<b>Nivel</b>		2
<b>Cualificación profesional de referencia</b>		ADG307_2 Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente.
<b>Competencia general</b>		Realizar las operaciones de recepción y apoyo a la gestión administrativa derivada de las relaciones con el público o cliente, interno o externo, con calidad de servicio, dentro de su ámbito de actuación y responsabilidad, utilizando los medios informáticos y telemáticos, y en caso necesario, una lengua extranjera, y aplicando los procedimientos internos y la normativa vigente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0975_2: Recepcionar y procesar las comunicaciones internas y externas. UC0976_2: Realizar las gestiones administrativas del proceso comercial. UC0973_1: Introducir datos y textos en terminales informáticos en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia. UC0978_2: Gestionar el archivo en soporte convencional e informático. UC0977_2: Comunicarse en una lengua extranjera con un nivel de usuario independiente umbral B1 (equivalente a intermedio) en las actividades de gestión administrativa en relación con el cliente. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional desarrolla su actividad por cuenta ajena, en cualquier empresa o entidad del sector privado o público, principalmente en un departamento comercial, un departamento de compras y/o almacén, o en un servicio de recepción, registro, atención de reclamaciones o atención post venta, realizando las funciones a instancias de un responsable superior.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.

	Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Telefonista-Recepcionista de Oficina.</li> <li>▪ Telefonista.</li> <li>▪ Empleado Administrativo de servicios de almacenamiento y recepción.</li> <li>▪ Recepcionista en establecimientos distintos de oficinas, en general.</li> <li>▪ Azafata de información.</li> <li>▪ Operador-Grabador de datos en Ordenador.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo con tareas de atención al público, no clasificados anteriormente.</li> <li>▪ Auxiliar de apoyo administrativo a la gestión de compra y/o venta.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo comercial.</li> <li>▪ Auxiliar de control e información.</li> </ul>
	Módulos formativos	<p><b>MF0975_2: Técnicas de recepción y comunicación (90 horas)</b></p> <p><b>MF0976_2: (Transversal) Operaciones administrativas comerciales (160 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ UF0349: (Transversal) Atención al cliente en el proceso comercial (40 horas)</li> <li>▪ UF0350: (Transversal) Gestión administrativa del proceso comercial (80 horas)</li> <li>▪ UF0351: (Transversal) Aplicaciones informáticas de gestión comercial (40 horas)</li> </ul> <p><b>MF0973_1: (Transversal) Grabación de datos (90 horas)</b></p> <p><b>MF0978_2: (Transversal) Gestión de archivos (60 horas)</b></p> <p><b>MF0977_2: Lengua extranjera profesional para la gestión administrativa en la relación con el cliente (90 horas)</b></p> <p><b>MF0233_2: (Transversal) Ofimática. (190 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ UF0319: (Transversal) Sistema Operativo, Búsqueda de la Información: Internet/Intranet y Correo Electrónico. (30 horas)</li> <li>▪ UF0320: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Tratamiento de Textos. (30 horas)</li> <li>▪ UF0321: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Hojas de Cálculo. (50 horas)</li> <li>▪ UF0322: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Bases de Datos Relacionales. (50 horas)</li> <li>▪ UF0323: (Transversal) Aplicaciones Informáticas para Presentaciones Gráficas de Información. (30 horas)</li> </ul> <p><b>MP0079: Módulo de prácticas profesional no laborales de Actividades administrativas de recepción y relación con el cliente (120 horas)</b></p>

<b>Certificado de profesionalidad</b>		<b>Asistencia a la dirección</b>
<b>Código</b>		ADGG0108
<b>Situación (regulación)</b>		REAL DECRETO 1210/2009
<b>Duración</b>		610 horas
<b>Nivel</b>		3
<b>Cualificación profesional de referencia</b>		ADG309_3. Asistencia a la dirección.
<b>Competencia general</b>		Gestionar las informaciones y comunicaciones, internas y externas, relacionadas con los responsables y órganos de la dirección utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa y/u otra lengua extranjera, manteniendo el archivo propio de la secretaría de dirección, así como asistir a la dirección en el desarrollo y ejecución de las actividades de organización delegadas por la misma, con visión global y pro-actividad, según los objetivos marcados y las normas internas establecidas.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0982_3: Administrar y gestionar con autonomía las comunicaciones de la dirección. UC0983_3: Gestionar de forma proactiva actividades de asistencia a la dirección en materia de organización. UC0986_3: Elaborar documentación y presentaciones profesionales en distintos formatos. UC0984_3: Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente C1 (usuario competente dominio operativo eficaz- nivel avanzado-), en las actividades de asistencia a la dirección. UC0985_2: Comunicarse en una lengua extranjera distinta del inglés, con un nivel de usuario independiente B2 (usuario avanzado equivalente a un intermedio alto), en las actividades de asistencia a la dirección.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad profesional por cuenta ajena, en grandes y medianas empresas, tanto de ámbito nacional como multinacional, públicas y privadas, así como en la Administración Pública y en organizaciones internacionales de carácter gubernamental y no gubernamental. Se trata de un técnico que actúa dependiendo y como asistente de la dirección y de los responsables de los órganos de gestión y administración, pudiendo tomar decisiones con autonomía y responsabilidad por delegación.
	<b>Sectores productivos</b>	Está presente en todos los sectores productivos en el área de dirección, así como en la Administración Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Secretaría de dirección.</li> <li>▪ Secretaría en general.</li> <li>▪ Asistente a dirección.</li> </ul>

**Módulos formativos****MF0982\_3: (Transversal) Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección (80horas)****MF0983\_3: Gestión de reuniones, viajes y eventos. (120 horas)**

- UF0324: Gestión del tiempo, recursos e instalaciones (30 horas)
- UF0325: Organización de reuniones y eventos (60 horas)
- UF0326: Organización de viajes nacionales e internacionales (30 horas)

**MF0986\_3: (Transversal) Elaboración, tratamiento y presentación de documentos de trabajo (140 horas)**

- UF0327: (Transversal) Recopilación y tratamiento de la información con procesadores de texto (60 horas)
- UF0328: (Transversal) Organización y operaciones con hojas de cálculo y técnicas de representación gráfica de documentos (40 horas)
- UF0329: (Transversal) Elaboración y edición de presentaciones con aplicaciones informáticas(40 horas)

**MF0984\_3: Inglés profesional para la asistencia a la dirección. (110 horas)**

- UF0330: Interpretación de las actividades orales y escritas de asistencia a la dirección en lengua inglesa. (30 horas)
- UF0331: Interacciones orales en el entorno empresarial. (50 horas).
- UF0332: Elaboración de documentación socio-profesional. (30 horas)

**MF0985\_2: Lengua extranjera profesional distinta del inglés para la asistencia a la dirección. (80 horas)****MP0076: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Asistencia a la dirección. (80 horas)**

<b>Certificado de profesionalidad</b>		<b>Financiación de empresas</b>
<b>Código</b>		ADGN0109
<b>Situación (regulación)</b>		REAL DECRETO 1210/2009
<b>Duración</b>		630 horas
<b>Nivel</b>		3
<b>Cualificación profesional de referencia</b>		ADG157_3 Gestión Financiera
<b>Competencia general</b>		Gestionar y contratar los servicios, productos y activos financieros necesarios, obteniendo la información de los mismos, y determinando las necesidades financieras de la organización, y realizar el control presupuestario de tesorería contribuyendo al desarrollo habitual de la actividad empresarial, respetando los procedimientos internos y normas legales, y atendiendo a las debidas condiciones de calidad, seguridad y protección del medio ambiente.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0498_3: Determinar las necesidades financieras de la empresa. UC0499_3: Gestionar la información y contratación de los recursos financieros. UC0500_3: Gestionar y controlar la tesorería y su presupuesto. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Desarrolla su actividad en el departamento financiero en empresas grandes o el departamento de administración en PYMES, tanto públicas como privadas, ejerciendo sus competencias bajo supervisión que, dependiendo del grado de desarrollo de las mismas puede ser del titular o gerente de la empresa, jefe del departamento financiero, jefe de administración, controller o tesorero. Podría desarrollar determinadas actividades en entidades del sector financiero.
	<b>Sectores productivos</b>	Todos.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de Sucursal de Entidad Financiera.</li> <li>▪ Técnico Superior en Contabilidad y/o Finanzas en general.</li> <li>▪ Interventor de Empresa.</li> <li>▪ Analista Presupuestario y/o de Riesgos.</li> <li>▪ Técnico de Operativa Interna de Entidades Financieras.</li> <li>▪ Técnico de Apoyo en Auditoría y/u Operaciones Financieras.</li> <li>▪ Gestor de Solvencia y Cobros.</li> </ul>

**Módulos formativos****MF0498\_3: Análisis contable y presupuestario. (120 horas)**

- UF0333: Análisis Contable y Financiero. (50 horas)
- UF0334: Contabilidad Previsional. (40 horas)
- UF0335: Aplicaciones Informáticas de Análisis Contable y Presupuestos. (30 horas)

**MF0499\_3: Productos, servicios y activos financieros. (140 horas)**

- UF0336: Análisis del Sistema Financiero y Procedimientos de Cálculo. (40 horas)
- UF0337: Análisis de Productos y Servicios de Financiación. (50 horas)
- UF0338: Análisis de Productos y Servicios de Inversión. (50 horas)

**MF0500\_3: (Transversal) Gestión de tesorería. (100 horas)**

- UF0339: (Transversal) Análisis y Gestión de los Instrumentos de Cobro y Pago. (60 horas)
- UF0340: (Transversal) Gestión y Control del Presupuesto de Tesorería. (40 horas)

**MF0233\_2: (Transversal) Ofimática. (190 horas)**

- UF0319: (Transversal) Sistema Operativo, Búsqueda de la Información: Internet/Intranet y Correo Electrónico. (30 horas)
- UF0320: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Tratamiento de Textos. (30 horas)
- UF0321: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Hojas de Cálculo. (50 horas)
- UF0322: (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Bases de Datos Relacionales. (50 horas)
- UF0323: (Transversal) Aplicaciones Informáticas para Presentaciones: Gráficas de Información. (30 horas)

**MP0077: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Financiación de Empresas (80 horas)**

<b>Certificado de profesionalidad</b>		<b>Gestión contable y auditoría</b>
<b>Código</b>		ADGD0108
<b>Situación (regulación)</b>		REAL DECRETO 1210/2009
<b>Duración</b>		630 horas
<b>Nivel</b>		3
<b>Cualificación profesional de referencia</b>		ADG082_3 Gestión contable y de auditoría
<b>Competencia general</b>		Efectuar la gestión administrativa contable-fiscal garantizando el mantenimiento actualizado del sistema de información y el archivo de la documentación, y realizar las gestiones administrativas de los procedimientos previstos en el plan global de auditoría.
<b>Unidades de competencia</b>		UC0231_3: Realizar la gestión contable y fiscal. UC0232_3: Realizar la gestión administrativa de un servicio de auditoría. UC0233_2: Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Departamento de administración de cualquier tipo de empresa pública o privada en dependencia del jefe de contabilidad. Asesorías contables y fiscales. Sociedades de auditoría o auditores individuales.
	<b>Sectores productivos</b>	Todos
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Administrativo contable.</li> <li>Ayudante de auditoría.</li> <li>Contable.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		<p><b>MF0231_3: Contabilidad y Fiscalidad. (240 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UF0314: Gestión Contable. (90 horas)•</li> <li>UF0315: Gestión Fiscal. (90 horas)•</li> <li>UF0316: Implantación y Control de un Sistema Contable • Informatizado. (60 horas)</li> </ul> <p><b>MF0232_3: Auditoría. (120 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UF0317: Planificación de la Auditoría. (50 horas)•</li> <li>UF0318: Auditoría de las Áreas de la Empresa. (70 horas)</li> </ul> <p><b>MF0233_2: (Transversal) Ofimática. (190 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UF0319 (Transversal) Sistema Operativo, Búsqueda de La Información: Internet/Intranet y Correo Electrónico (30 horas)</li> <li>UF0320 (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Tratamiento de Textos (30 horas)</li> <li>UF0321 (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Hojas de Cálculo (50 horas)</li> <li>UF0322 (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Bases de Datos Relacionales (50 horas)</li> <li>UF0323 (Transversal) Aplicaciones Informáticas para Presentaciones: Gráficas de Información (30 horas)</li> </ul> <p><b>MP0075: Módulo de Prácticas Profesionales no Laborales de Gestión contable y gestión administrativa para auditoría (80 horas)</b></p>



<b>Certificado</b>		<b>Gestión Integrada de Recursos Humanos</b>
<b>Código</b>		ADGD0208
<b>Situación (regulación)</b>		REAL DECRETO 1210/2009
<b>Duración</b>		760 horas
<b>Nivel</b>		3
<b>Cualificación profesional de referencia</b>		ADG084_3 Administración de Recursos Humanos.
<b>Competencia general</b>		Realizar la gestión administrativa de las actividades vinculadas a la administración de recursos humanos y de la información derivada en el marco de una organización, de acuerdo con los objetivos marcados, las normas internas establecidas y la legislación vigente.
<b>Relación de unidades de competencia que configuran el certificado de profesionalidad:</b>		UC0237_3 Realizar la gestión y control administrativo de recursos humanos. UC0238_3 Realizar el apoyo administrativo a las tareas de selección, formación y desarrollo de recursos humanos. UC0987_3 Administrar los sistemas de información y archivo en soporte convencional e informático. UC0233_3 Manejar aplicaciones ofimáticas en la gestión de la información y la documentación.
<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Área de Administración y Gestión de Recursos Humanos. Empresa pública o privada. Asesorías laborales. Gestorías. En PYME y Microempresa asume todas las competencias de la cualificación. En gran empresa es posible encontrar puestos de trabajos referidos a una sola unidad de competencia de las que configuran la cualificación. Esta cualificación se puede desarrollar por cuenta ajena y por cuenta propia.
	<b>Sectores productivos</b>	Se localiza en cualquier sector productivo.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico Superior de Recursos Humanos, en general.</li> <li>▪ Técnico Medio en Relaciones Laborales.</li> <li>▪ Administrativo de Personal.</li> <li>▪ Administrativo del Departamento de Recursos Humanos.</li> <li>▪ Responsable de Personal en PYME.</li> <li>▪ Gestor de Nóminas.</li> <li>▪ Técnico de Recursos Humanos.</li> </ul>
<b>Módulos formativos</b>		<p><b>MF0237_3: Gestión Administrativa de las Relaciones Laborales (210 horas).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ UF0341 Contratación Laboral. (60 horas)</li> <li>▪ UF0342 Cálculo de prestaciones de la Seguridad Social. (30 h)</li> <li>▪ UF0343 Retribuciones salariales, cotización y recaudación. (90 horas)</li> <li>▪ UF0344 Aplicaciones informáticas de administración de recursos humanos. (30 horas)</li> </ul> <p><b>MF0238_3: Gestión de Recursos Humanos (150 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ UF0345 Apoyo Administrativo a la Gestión de Recursos Humanos (60 horas)</li> <li>▪ UF0346 Comunicación Efectiva y Trabajo en Equipo (60 horas)</li> <li>▪ UF0044 (Transversal) Función del Mando Intermedio en la Prevención de Riesgos Laborales (30 horas)</li> </ul> <p><b>MF0987_3: (Transversal) Gestión de Sistemas de Información y Archivo (90 horas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ UF0347 (Transversal) Sistemas de Archivo y Clasificación de Documentos (30 horas)</li> <li>▪ UF0348 (Transversal) Utilización de las Bases de Datos Relacionales en el Sistema de Gestión y Almacenamiento de Datos (60 horas)</li> </ul> <p><b>MF0233_2: (Transversal) Ofimática. (190 horas)</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ UF0319 (Transversal) Sistema Operativo, Búsqueda de La Información: Internet/Intranet y Correo Electrónico (30 horas)</li><li>▪ UF0320 (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Tratamiento de Textos (30 horas)</li><li>▪ UF0321 (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Hojas de Cálculo (50 horas)</li><li>▪ UF0322 (Transversal) Aplicaciones Informáticas de Bases de Datos Relacionales (50 horas)</li><li>▪ UF0323 (Transversal) Aplicaciones Informáticas para Presentaciones: Gráficas de Información (30 horas)</li></ul> <p><b>MP0078: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Gestión Integrada de Recursos Humanos. (120 horas)</b></p>
--	---

## C. Títulos de Formación Profesional

### Índice

#### FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Familia Profesional	Nivel
Comercio y Marketing	
Comercio	Grado Medio
Comercio Internacional	Grado Superior
Gestión Comercial y Marketing	Grado Superior
Gestión del transporte	Grado Superior
Servicios al consumidor	Grado Superior

Ciclo formativo	<b>Técnico en comercio (LOGSE)</b>
Nivel	Grado medio
Situación (regulación)	<ul style="list-style-type: none"> <li>R.D. 1655/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas</li> <li>R.D. 1670/94 por el que se establece el currículo</li> </ul>
Duración	1400 horas.
Requisitos de acceso:	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.</li> <li>Título de Técnico o de Técnico Auxiliar.</li> <li>Haber superado el segundo curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP).</li> <li>Otros estudios equivalentes a efectos académicos.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 17 años en el año que se realiza la prueba. Existen exenciones parciales de la prueba según la ORDEN/ECI/944/2008, de 2 de abril.</p> <p>Quienes tengan superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años están exentos de hacer la prueba de acceso.</p>
Competencias	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organizar y controlar las operaciones de almacenaje de productos.</li> <li>Realizar las actividades de animación del punto de venta.</li> <li>Realizar las operaciones de venta de productos y/o servicios.</li> <li>Realizar la Administración, gestión y comercialización en un pequeño establecimiento comercial, cuando su grado de autonomía se lo permita.</li> </ul>
Salidas profesionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>En el sector comercio, en las áreas de comercialización y almacenaje, por cuenta propia (en pequeños establecimientos comerciales) o por cuenta ajena.</li> <li>Los principales subsectores donde puede ejercer su actividad son: empresas industriales (departamento comercial, almacén), comercio al por mayor, al por menor, comercio integrado, comercio asociado y agencias comerciales.</li> <li>Realizará sus funciones en los ámbitos de almacenaje-distribución, ventas, atención al público y clientes y animación del establecimiento comercial.</li> </ul>

**Módulos profesionales**

En el centro educativo, a través de una formación teórico-práctica. Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:

- Operación de almacenaje.
- Animación del punto de venta.
- Operaciones de venta.
- Administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial.
- Aplicaciones informáticas de propósito general.
- Lengua extranjera o de la Comunidad Autónoma.
- Formación y Orientación Laboral.
- Formación en Centros de Trabajo.

<b>Ciclo formativo</b>	<b>Comercio Internacional (LOGSE)</b>
<b>Nivel</b>	Grado Superior
<b>Situación (regulación)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1653/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas.</li> <li>▪ R.D. 1668/94 por el que se establece el currículo</li> <li>▪ Modificación Título RD 777-98, 30 abril</li> </ul>
<b>Duración</b>	2000 horas.
<b>Requisitos de acceso:</b>	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.</li> <li>▪ Título de Técnico Superior o Especialista.</li> <li>▪ Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.</li> <li>▪ Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder.</p> <p>Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.</p>
<b>Competencias</b>	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar las operaciones de compraventa de mercancías a nivel internacional.</li> <li>▪ Realizar la gestión administrativa en las operaciones de importación/ exportación e introducción/expedición de mercancías.</li> <li>▪ Organizar y gestionar el proceso de almacenamiento y la distribución internacional de mercancías.</li> <li>▪ Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías.</li> </ul>
<b>Salidas profesionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Industrias, comercio y agricultura: departamento de comercio internacional, departamento comercial.</li> <li>▪ Banca: departamento de exterior.</li> <li>▪ Empresas intermediarias en el comercio internacional.</li> <li>▪ Agencias transitarias y comerciales.</li> <li>▪ Empresas consignatarias.</li> <li>▪ Empresas de asesoramiento comercial.</li> <li>▪ Agencias de aduanas.</li> </ul>
<b>Módulos profesionales</b>	<p>En el centro educativo, a través de una formación teórico-práctica. Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Compraventa internacional.</li> <li>▪ Gestión administrativa del comercio internacional.</li> <li>▪ Almacenaje de productos.</li> <li>▪ Transporte internacional de mercancías.</li> <li>▪ Gestión financiera internacional. Gestión financiera internacional I. Gestión financiera internacional II.</li> <li>▪ Lengua extranjera en comercio internacional.</li> <li>▪ Aplicaciones informáticas de propósito general.</li> <li>▪ Formación y Orientación Laboral.</li> <li>▪ Formación en Centros de Trabajo.</li> </ul>

Ciclo formativo	<b>Técnico superior en gestión comercial y marketing (LOGSE)</b>
Nivel	Grado Superior
Situación (regulación)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1651/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas</li> <li>▪ R.D. 1666/94 por el que se establece el currículo</li> </ul>
Duración	2000 horas.
Requisitos de acceso:	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.</li> <li>▪ Título de Técnico Superior o Especialista.</li> <li>▪ Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.</li> <li>▪ Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.</p>
Competencias	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obtener, procesar y organizar la información en la investigación comercial.</li> <li>▪ Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de "marketing" y controlar la acción publicitaria.</li> <li>▪ Gestionar el proceso de logística comercial.</li> <li>▪ Planificar y dirigir las actuaciones de "merchandising" en el establecimiento comercial.</li> <li>▪ Gestionar las operaciones de compraventa de productos y/o servicios.</li> </ul>
Salidas profesionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ayudante del jefe de producto.</li> <li>▪ Técnico de compra.</li> <li>▪ Técnico de venta.</li> <li>▪ Técnico de nuevas instalaciones.</li> <li>▪ Merchandiser.</li> <li>▪ Encargado de almacén.</li> <li>▪ Ayudante del jefe de logística.</li> <li>▪ Coordinador jefe de grupo de representantes.</li> <li>▪ Jefe de Ventas.</li> <li>▪ Técnico de Marketing.</li> <li>▪ Técnico en trabajos de campo de investigación comercial.</li> </ul>
Módulos profesionales	<p>En el centro educativo, a través de una formación teórico-práctica. Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Investigación comercial.</li> <li>▪ Políticas de marketing.</li> <li>▪ Logística comercial.</li> <li>▪ Marketing en el punto de venta.</li> <li>▪ Gestión de la compraventa.</li> <li>▪ Lengua extranjera.</li> <li>▪ Aplicaciones informáticas de propósito general.</li> <li>▪ Formación y Orientación Laboral</li> <li>▪ Formación en Centros de Trabajo</li> </ul>

<b>Ciclo formativo</b>	<b>Técnico superior en gestión del transporte (LOGSE)</b>
<b>Nivel</b>	Grado Superior
<b>Situación (regulación)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1654/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas</li> <li>▪ R.D. 1669/94 por el que se establece el currículo</li> </ul>
<b>Duración</b>	2000 horas.
<b>Requisitos de acceso:</b>	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.</li> <li>▪ Título de Técnico Superior o Especialista.</li> <li>▪ Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.</li> <li>▪ Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.</p>
<b>Competencias</b>	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar la gestión administrativa en las operaciones de transporte.</li> <li>▪ Organizar, planificar y gestionar el tráfico/explotación en las empresas de transporte terrestre.</li> <li>▪ Organizar y gestionar el proceso de almacenamiento de los suministros de la empresa y de las mercancías de clientes.</li> <li>▪ Realizar la comercialización de los distintos servicios de transportes de mercancías y viajeros.</li> </ul>
<b>Salidas profesionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jefe de tráfico o jefe de circulación.</li> <li>▪ Transitario.</li> <li>▪ Agente Comercial.</li> <li>▪ Consignatario marítimo.</li> <li>▪ Jefe de almacén.</li> <li>▪ Inspector de transporte de viajeros por carretera.</li> </ul>
<b>Módulos profesionales</b>	<p>En el centro educativo, a través de una formación teórico-práctica. Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestión administrativa del transporte.</li> <li>▪ Gestión administrativa del comercio internacional.</li> <li>▪ Organización del servicio de transporte.</li> <li>▪ Planificación y gestión de la explotación del transporte terrestre.</li> <li>▪ Almacenaje de productos.</li> <li>▪ Comercialización del servicio de transporte.</li> <li>▪ Aplicaciones informáticas de propósito general.</li> <li>▪ Lengua extranjera.</li> <li>▪ Relaciones en el Entorno de Trabajo.</li> <li>▪ Formación y Orientación Laboral.</li> <li>▪ Formación en centros de trabajo</li> </ul>

<b>Ciclo formativo</b>	<b>Técnico superior en servicio al consumidor (LOGSE)</b>
<b>Nivel</b>	Grado Superior
<b>Situación (regulación)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1652/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas</li> <li>▪ R.D. 1667/94 por el que se establece el currículo</li> </ul>
<b>Duración</b>	2000 horas.
<b>Requisitos de acceso:</b>	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.</li> <li>▪ Título de Técnico Superior o Especialista.</li> <li>▪ Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.</li> <li>▪ Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.</p>
<b>Competencias</b>	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar el control de establecimientos, industrias, actividades, productos y servicios, en el ámbito de consumo.</li> <li>▪ Ejecutar los planes de atención al consumidor/usuario de bienes y servicios.</li> <li>▪ Obtener, organizar y controlar la información/documentación en materia de consumo.</li> <li>▪ Organizar y gestionar los planes formativos y campañas de información en materia de consumo.</li> </ul>
<b>Salidas profesionales</b>	<p>Con fines de orientación profesional se enumeran a continuación las ocupaciones y puestos de trabajo que podrían ser desempeñados adquiriendo la competencia profesional definida en el perfil del título.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Técnico en consumo de las oficinas de información al consumidor de las Administraciones Públicas.</li> <li>▪ Técnico en consumo en los organismos públicos y privados de defensa de los consumidores.</li> <li>▪ Técnico en consumo de las cooperativas de consumo.</li> <li>▪ Técnico de información/atención al cliente.</li> <li>▪ Técnico de inspección de consumo.</li> </ul>
<b>Módulos profesionales</b>	<p>En el centro educativo, a través de una formación teórico-práctica. Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inspección de consumo.</li> <li>▪ Información y atención al consumidor.</li> <li>▪ Organización de sistemas de información de consumo.</li> <li>▪ Formación del consumidor.</li> <li>▪ Aplicaciones informáticas de propósito general.</li> <li>▪ Formación y Orientación Laboral.</li> <li>▪ Formación en Centros de Trabajo.</li> </ul>



**FAMILIA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN**

Familia Profesional	Nivel
Administración y Gestión	
Gestión Administrativa (LOGSE)	Grado Medio
Gestión Administrativa (LOE)	Grado Medio
Administración y finanzas	Grado Superior
Secretariado	Grado Superior

Ciclo formativo	<b>Técnico en gestión administrativa (LOGSE)</b>
Nivel	Grado Medio
Situación (regulación)	<ul style="list-style-type: none"> <li>R.D. 1662/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas.</li> <li>R.D. 1677/94 por el que se establece el currículo.</li> </ul>
Duración	1300 horas.
Requisitos de acceso:	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.</li> <li>Título de Técnico o de Técnico Auxiliar.</li> <li>Haber superado el segundo curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP).</li> <li>Otros estudios equivalentes a efectos académicos.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 17 años en el año que se realiza la prueba. Existen exenciones parciales de la prueba según la ORDEN/EC/944/2008, de 2 de abril. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años están exentos de hacer la prueba de acceso.</p>
Competencias	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Registrar, procesar y transmitir información.</li> <li>Realizar las gestiones administrativas de compra y venta de productos y/o servicios.</li> <li>Realizar las gestiones administrativas de personal.</li> <li>Realizar las gestiones administrativas de tesorería y los registros contables.</li> <li>Informar y atender al cliente sobre productos y/o servicios financieros y de seguros.</li> <li>Realizar gestiones administrativas en la Administración Pública.</li> </ul>
Salidas profesionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tanto en la Administración y en los Organismos Públicos (auxiliares de carácter administrativo), como en oficinas y empresas privadas (consultorios de médicos, estudios de profesionales, despachos de abogados, economistas, etc.).</li> <li>Sus funciones pueden concretarse según el tipo de empresa en donde trabaje: <ul style="list-style-type: none"> <li>Gran y mediana empresa: funciones auxiliares de carácter administrativo.</li> <li>Pequeña empresa: puede dedicarse, además, a la atención directa al público o clientes.</li> </ul> </li> </ul>
Módulos profesionales	<p>Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicación, archivo de la información y operatoria de teclados.</li> <li>Gestión Administrativa de compraventa.</li> <li>Gestión Administrativa de personal.</li> <li>Contabilidad general y tesorería.</li> <li>Productos y servicios financieros y de seguros básicos.</li> <li>Principio de Gestión Administrativa pública.</li> <li>Aplicaciones informáticas.</li> <li>Formación y Orientación Laboral</li> <li>Formación en Centros de Trabajo</li> </ul>

<b>Ciclo formativo</b>	<b>Técnico en gestión administrativa (LOE)</b>
<b>Nivel</b>	Grado Medio
<b>Situación (regulación)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1631/2009 de 30 de octubre (BOE 01/12/2009), por el que se establece el título de Técnico en Gestión Administrativa y se fijan sus enseñanzas mínimas.</li> <li>▪ R.D. 39/1997 de 17 de enero. Nivel Básico en prevención de riesgos laborales</li> <li>▪ Orden EDU/1999/2010 de 13 de julio (BOE 26/07/2010), por la que se establece el currículo del ciclo formativo de Grado Medio correspondiente al título de Técnico en Gestión Administrativa.</li> </ul>
<b>Duración</b>	2000 horas.
<b>Requisitos de acceso:</b>	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.</li> <li>▪ Título de Técnico o de Técnico Auxiliar.</li> <li>▪ Haber superado el segundo curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP).</li> <li>▪ Otros estudios equivalentes a efectos académicos.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 17 años en el año que se realiza la prueba. Existen exenciones parciales de la prueba reguladas por cada Comunidad Autónoma. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años están exentos de hacer la prueba de acceso.</p>
<b>Competencias</b>	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tramitar documentos o comunicaciones internas o externas en los circuitos de información de la empresa.</li> <li>▪ Elaborar documentos y comunicaciones a partir de órdenes recibidas o información obtenida.</li> <li>▪ Clasificar, registrar y archivar comunicaciones y documentos según las técnicas apropiadas y los parámetros establecidos en la empresa</li> <li>▪ Registrar contablemente la documentación soporte correspondiente a la operativa de la empresa en condiciones de seguridad y calidad.</li> <li>▪ Realizar gestiones administrativas de tesorería, siguiendo las normas y protocolos establecidos por la gerencia con el fin de mantener la liquidez de la organización.</li> <li>▪ Efectuar las gestiones administrativas de las áreas de selección y formación de los recursos humanos de la empresa, ajustándose a la normativa vigente y a la política empresarial, bajo la supervisión del responsable superior del departamento.</li> <li>▪ Prestar apoyo administrativo en el área de gestión laboral de la empresa ajustándose a la normativa vigente y bajo la supervisión del responsable superior del departamento.</li> <li>▪ Realizar las gestiones administrativas de la actividad comercial registrando la documentación soporte correspondiente a determinadas obligaciones fiscales derivadas.</li> <li>▪ Desempeñar las actividades de atención al cliente/usuario en el ámbito administrativo y comercial asegurando los niveles de calidad establecidos y relacionados con la imagen de la empresa /institución.</li> </ul>

Salidas profesionales	<p>Empresas tanto públicas como privadas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Auxiliar administrativo.</li> <li>▪ Ayudante de oficina.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de cobros y pagos</li> <li>▪ Administrativo comercial.</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de gestión de personal</li> <li>▪ Auxiliar administrativo de las administraciones públicas.</li> <li>▪ Recepcionista.</li> <li>▪ Empleado de atención al cliente.</li> <li>▪ Empleado de tesorería.</li> <li>▪ Empleado de medios de pago</li> </ul>
Módulos profesionales	<p>Los módulos profesionales de este ciclo formativo son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comunicación empresarial y atención al cliente.</li> <li>▪ Operaciones administrativas de compra-venta.</li> <li>▪ Empresa y Administración.</li> <li>▪ Tratamiento informático de la información.</li> <li>▪ Técnica contable.</li> <li>▪ Operaciones administrativas de recursos humanos.</li> <li>▪ Tratamiento de la documentación contable.</li> <li>▪ Inglés.</li> <li>▪ Empresa en el aula.</li> <li>▪ Operaciones auxiliares de gestión de tesorería.</li> <li>▪ Formación y orientación laboral.</li> <li>▪ Formación en centros de trabajo.</li> </ul>

<b>Ciclo formativo</b>	<b>Técnico superior en administración y finanzas (LOGSE)</b>
<b>Nivel</b>	Grado Superior
<b>Situación (regulación)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1659/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas.</li> <li>▪ R.D. 1674/94 por el que se establece el currículo.</li> </ul>
<b>Duración</b>	2000 horas.
<b>Requisitos de acceso:</b>	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.</li> <li>▪ Título de Técnico Superior o Especialista.</li> <li>▪ Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.</li> <li>▪ Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.</p>
<b>Competencias</b>	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Administrar y gestionar el aprovisionamiento de existencias.</li> <li>▪ Administrar y gestionar la financiación, el presupuesto y la tesorería.</li> <li>▪ Administrar y gestionar los recursos humanos.</li> <li>▪ Realizar y analizar las operaciones contables y fiscales.</li> <li>▪ Realizar y supervisar operaciones de asesoramiento, negociación, reclamación y venta de productos y servicios.</li> <li>▪ Informar, administrar y gestionar en la Administración Pública.</li> <li>▪ Realizar las gestiones de un servicio de auditoría.</li> </ul>
<b>Salidas profesionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En empresas de todos los sectores económicos y en organismos públicos.</li> <li>▪ Realiza funciones de gestión y asesoramiento en las áreas de aprovisionamiento, comercialización, personal y contabilidad y administración, en empresas grandes y medianas, aunque es la pequeña empresa donde puede realizar las funciones gestoras con la máxima responsabilidad.</li> <li>▪ Puede ser trabajador por cuenta ajena o por cuenta propia efectuando la gestión de su propia empresa o a través del ejercicio libre de una actividad económica (asesora financiera, estudios de mercado, proyectos empresariales, etc.).</li> </ul>
<b>Módulos profesionales</b>	<p>Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestión de aprovisionamiento.</li> <li>▪ Gestión financiera.</li> <li>▪ Recursos humanos.</li> <li>▪ Contabilidad y Fiscalidad.</li> <li>▪ Aplicaciones informáticas y operatoria de teclados.</li> <li>▪ Gestión comercial y servicio de atención al cliente.</li> <li>▪ Administración pública.</li> <li>▪ Productos y servicios financieros y de seguros.</li> <li>▪ Proyecto empresarial.</li> <li>▪ Formación y Orientación Laboral.(F.O.L.)</li> <li>▪ Formación en Centros de Trabajo (F.C.T.).</li> </ul>

<b>Ciclo formativo</b>	<b>Técnico superior en secretariado (LOGSE)</b>
<b>Nivel</b>	Grado Superior
<b>Situación (regulación)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ R.D. 1658/94 por el que se establece el título y las enseñanzas mínimas.</li> <li>▪ R.D. 1673/94 por el que se establece el currículo.</li> </ul>
<b>Duración</b>	2000 horas.
<b>Requisitos de acceso:</b>	<p>Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.</li> <li>▪ Título de Técnico Superior o Especialista.</li> <li>▪ Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.</li> <li>▪ Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.</li> </ul> <p>Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.</p>
<b>Competencias</b>	<p>Este profesional será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestionar las comunicaciones internas y externas, tanto orales como escritas, en lengua propia y/o extranjera.</li> <li>▪ Organizar, supervisar y realizar trabajos de secretariado.</li> <li>▪ Organizar, mantener y controlar el archivo en soporte convencional e informático.</li> <li>▪ Elaborar y presentar documentos de trabajo, integrando datos, textos y gráficos.</li> </ul>
<b>Salidas profesionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Asistente y ayuda directa para el órgano de dirección y/o gestión, con el máximo nivel de autonomía que el puesto exija.</li> <li>▪ Su campo de actividad es muy amplio, ya que afecta tanto a la empresa privada (grande, mediana y pequeña) como a los despachos profesionales (abogados, médicos, ingenieros, etc.) Y a la administración pública (central, autonómica, local).</li> <li>▪ Sus funciones variarán según el tipo de centro de trabajo y el nivel de órgano de gestión al que este profesional esté adscrito.</li> </ul>
<b>Módulos profesionales</b>	<p>Los contenidos se agrupan en los siguientes módulos profesionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comunicación y relaciones profesionales.</li> <li>▪ Organización del servicio y trabajos de secretariado.</li> <li>▪ Gestión de datos.</li> <li>▪ Elaboración y presentación de documentos e información.</li> <li>▪ Elementos de Derecho.</li> <li>▪ Lengua extranjera (inglés).</li> <li>▪ Segunda lengua extranjera.</li> <li>▪ Formación y Orientación Laboral (F.O.L.).</li> <li>▪ En empresas, al finalizar la formación en el centro educativo, completándola y realizando actividades propias de la profesión:</li> <li>▪ Formación en Centros de Trabajo (F.C.T.).</li> </ul>

## D. Programas de Cualificación Inicial

### Índice

#### FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Familia Profesional	Nivel
Comercio y Marketing	
Auxiliar de comercio y almacén	PCPI

Programa de Cualificación Profesional Inicial	Auxiliar de comercio y almacén
Situación (regulación)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (BOE de 4-5-2006)</li> <li>▪ Real Decreto 1631/2006, de 29 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la Educación Secundaria Obligatoria.</li> <li>▪ Real Decreto 1538/2006, de 15 de diciembre, por el que se establece la ordenación general de la Formación Profesional del sistema educativo               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Artículo 23. Exención de alguna de las partes de la prueba de acceso a la Formación Profesional de Grado Medio.</li> <li>- Disposición Adicional Undécima. Programas de Cualificación Profesional Inicial.</li> </ul> </li> </ul>
Nivel	PCPI
Duración	600 horas
Requisitos de acceso	Se podrán incorporar a estos programas los alumnos y alumnas mayores de dieciséis años (cumplidos durante el año de inicio del programa) y menores de 21 años, que no haya obtenido el título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria
Competencia general	Realizar operaciones auxiliares de comercialización, "merchandising" y almacenaje de productos y mercancías, siguiendo protocolos, criterios comerciales y de imagen, en condiciones de seguridad, salud y respeto ambiental.
Unidades de competencia	<p>Actividades auxiliares de Comercio:</p> <p>UC1327_1 Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.</p> <p>UC1326_1 Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.</p> <p>UC1328_1 Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano.</p> <p>UC1329_1 Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.</p> <p>Actividades auxiliares de Almacén:</p> <p>UC1325_1 Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo.</p> <p>UC1326_1 Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.</p> <p>UC0432_1 Manipular cargas con carretillas elevadoras.</p>

<b>Entorno profesional</b>	<b>Ámbito profesional</b>	Este profesional ejerce su actividad profesional en empresas de distribución comercial, tanto mayoristas (centrales de compras, mercados centrales de abastos, «cash and carry», entre otras), como minoristas (tiendas, supermercados, hipermercados y grandes superficies comerciales), en centros de distribución comercial y en departamentos comerciales y almacenes de empresas de otros sectores productivos.
	<b>Sectores productivos</b>	Se ubica en todos el sector de la distribución comercial.
	<b>Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes</b>	<p>Auxiliar de dependiente de comercio</p> <p>Auxiliar de animación en el punto de venta</p> <p>Auxiliar de promoción de ventas</p> <p>Empleado de reposición</p> <p>Operador de cobro o cajero</p> <p>Operario de pedidos</p> <p>Carretillero de recepción y expedición</p> <p>Contador de recepción y expedición</p> <p>Operario de logística</p>
	<b>Módulos formativos</b>	<p>PCPI 100 Técnicas básicas de merchandising</p> <p>PCPI 101 Operaciones auxiliares de almacenaje</p> <p>PCPI 102 Venta de productos</p> <p>PCPI 103 Formación en centro de trabajo</p>

Familia Profesional	Nivel
Administración y Gestión	
Auxiliar de oficina y gestión administrativa	PCPI

Programa de Cualificación Profesional Inicial		Auxiliar de oficina y gestión administrativa
Situación (regulación)		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (BOE de 4-5-2006)</li> <li>▪ Real Decreto 1631/2006, de 29 de diciembre, por el que se establecen las enseñanzas mínimas correspondientes a la Educación Secundaria Obligatoria.</li> <li>▪ Real Decreto 1538/2006, de 15 de diciembre, por el que se establece la ordenación general de la Formación Profesional del sistema educativo               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Artículo 23. Exención de alguna de las partes de la prueba de acceso a la Formación Profesional de Grado Medio.</li> <li>- Disposición Adicional Undécima. Programas de Cualificación Profesional Inicial.</li> </ul> </li> </ul>
Nivel		PCPI
Duración		600 horas
Requisitos de acceso		Se podrán incorporar a estos programas los alumnos y alumnas mayores de dieciséis años (cumplidos durante el año de inicio del programa) y menores de 21 años, que no haya obtenido el título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
Competencia general		Realizar tareas administrativas y de gestión básicas, recibiendo, registrando y transmitiendo información y documentación, así como operaciones de tratamiento de datos, manteniendo la confidencialidad requerida y observando las normas de seguridad e higiene en el trabajo.
Unidades de competencia		UC0969_1 Realizar e integrar operaciones de apoyo administrativo básico. UC0970_1 Transmitir y recibir información operativa en gestiones rutinarias con agentes externos de la organización. UC0971_1 Realizar operaciones auxiliares de reproducción y archivo en soporte convencional o informático. UC0973_1 Introducir datos y textos en terminales informáticos en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia. UC0974_1 Realizar operaciones básicas de tratamiento de datos y textos, y confección de documentación.
Entorno profesional	Ámbito profesional	Desarrolla su actividad, por cuenta ajena, en oficinas, despachos o departamentos de administración, de cualquier tipo de empresa o entidad de carácter privado o público, en todos los sectores productivos.
	Sectores productivos	Se ubica en todos los sectores productivos.
	Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes	Auxiliar de oficina Auxiliar de servicios generales Auxiliar de archivo Ordenanza Auxiliar de información Telefonista en servicios centrales de información Clasificador y/o repartidor de correspondencia Grabador- verificador de datos Auxiliar de digitalización Operador de documental Auxiliar de venta
Módulos formativos		PCPI 073 Ofimática PCPI 074 Técnicas administrativas básicas PCPI 034 Atención al cliente PCPI 075 Formación en centro de trabajo



Programa de Cualificación Profesional Inicial		Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales
Situación (regulación)		<ul style="list-style-type: none"> <li>Orden 1797/2008, de 7 de abril, de la Consejería de Educación (BOCM 24.04.08 y corrección de errores en BOCM 06.006.08)</li> <li>Resolución de 9 de mayo de 2008, de la Dirección General de Educación Secundaria y Enseñanzas Profesionales (B.O.C.M. 24.05.08 y corrección de errores en B.O.C.M. 29.07.08)</li> </ul>
Nivel		PCPI
Duración		525 horas
Requisitos de acceso		Se podrán incorporar a estos programas los alumnos y alumnas mayores de dieciséis años (cumplidos durante el año de inicio del programa) y menores de 21 años, que no haya obtenido el título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
Competencia general		Distribuir, reproducir y transmitir información y documentación requeridas en las tareas administrativas y de gestión, internas y externas, así como realizar trámites elementales de verificación de datos y documentos a requerimiento de técnicos de nivel superior con eficacia, de acuerdo con instrucciones o procedimientos establecidos.
Unidades de competencia		UC0969_1 Realizar e integrar operaciones de apoyo administrativo básico. UC0970_1 Transmitir y recibir información operativa en gestiones rutinarias con agentes externos de la organización. UC0971_1 Realizar operaciones auxiliares de reproducción y archivo en soporte convencional o informático.
Entorno profesional	Ámbito profesional	Desarrolla su actividad por cuenta ajena, en cualquier empresa o entidad del sector privado o público, principalmente en oficinas, despachos o departamentos de administración o servicios generales.
	Sectores productivos	En general, está presente en todos los sectores productivos, así Pública, destacando por su alto grado de transectorialidad.
	Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes	Auxiliar de oficina. Auxiliar de servicios generales. Auxiliar de archivo. Clasificador y/o repartidor de correspondencia. Ordenanza. Auxiliar de información. Telefonista en servicios centrales de información. Taquillero.
Módulos formativos		<b>MP01: Técnicas de administrativas básicas de oficina</b> <b>MP02: Operaciones básicas de comunicación</b> <b>MP03: Reproducción y archivo</b> <b>Formación en centro de trabajo</b>

Programa de Cualificación Profesional Inicial		Actividades auxiliares de comercio
Situación (regulación)		<ul style="list-style-type: none"> <li>Orden 1797/2008, de 7 de abril, de la Consejería de Educación (BOCM 24.04.08 y corrección de errores en BOCM 06.006.08)</li> <li>Resolución de 30 julio de 2008, de la Dirección General de Educación Secundaria y Enseñanzas Profesionales (B.O.C.M. 25.08.08)</li> </ul>
Nivel		PCPI
Duración		525 horas
Requisitos de acceso		Se podrán incorporar a estos programas los alumnos y alumnas mayores de dieciséis años (cumplidos durante el año de inicio del programa) y menores de 21 años, que no haya obtenido el título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
Competencia general		Realizar actividades auxiliares de reposición y acondicionamiento en el punto de venta y reparto de proximidad, siguiendo instrucciones y criterios establecidos, utilizando el equipo necesario, respetando las normas de seguridad y salud y prestando, en caso necesario, atención e información protocolarizada y estructurada al cliente en el punto de venta o en el servicio de reparto de proximidad.
Unidades de competencia		<p>UC1327_1: Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.</p> <p>UC1326_1: Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.</p> <p>UC1328_1: Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano.</p> <p>UC1329_1: Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada, al cliente.</p>
Entorno profesional	Ámbito profesional	Desarrolla sus funciones en establecimientos comerciales: tiendas, supermercados e hipermercados, por cuenta ajena, o propia en el caso del reparto de proximidad, siguiendo las instrucciones recibidas y bajo la supervisión directa de un responsable del establecimiento o reparto comercial.
	Sectores productivos	En el sector comercio mayorista y minorista, supermercados, grandes superficies comerciales y centros de distribución comercial.
	Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes	<p>Auxiliar de dependiente de comercio</p> <p>Reponedor de mercancías/productos</p> <p>Preparador de pedidos</p> <p>Repartidor de proximidad a pié</p>
Módulos formativos		<p><b>MP01: Operaciones auxiliares en el punto de venta.</b></p> <p><b>MP02: Preparación de pedidos.</b></p> <p><b>MP03: Manipulación y movimientos con transpalés y carretillas de mano.</b></p> <p><b>MP04: Atención básica al cliente.</b></p> <p><b>MP05: Aplicaciones informáticas básicas.</b></p> <p><b>Formación en centro de trabajo</b></p>

## **ANEXO 2. FUENTES UTILIZADAS**

A continuación se realiza un resumen de las fuentes documentales utilizadas:

### Fuentes estadísticas

- Eurostat.
- Dirección general de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid.
- Instituto nacional de Estadística:
  - Directorio Central de Empresas. (DIRCE).
  - Contabilidad nacional y regional de empresas.
  - Encuesta Industrial de Empresas y Encuesta Anual de Servicios.
  - Encuesta de Población Activa.
  - Matriz input-output de España, del Instituto Nacional de Estadística.
  - Encuesta de Innovación Tecnológica.
- Dirección General de Economía, Estadística, e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid. Matriz input-output de la Comunidad de Madrid.
- Instituto Nacional de la Seguridad Social. Ministerio de trabajo e inmigración.
  - Estadísticas de afiliados.
- Sistema de Información de los servicios públicos de Empleo (SISPE).
- Ministerio de Fomento.
- AENOR. Estadísticas de Sistemas de Gestión de calidad y medioambiental.
- Comunidad de Madrid. Portal de empleo.
- Observatorio de empleo. Red Trabaja
- Instituto Español del Comercio Exterior (ICEX)
- Asociación Española de Comercio Exterior (ACOCEX)

### Clasificaciones

- Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE 2009).
- Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO 2004/2011).
- SISPE. Servicio Público de Empleo.
- CIUO 2009.
- Clasificación Internacional Normalizada de Educación (CINE 1997).

### Bibliografía

- Cualificaciones profesionales en el marco del diálogo social: presentación de resultados, conclusiones finales y recomendaciones. Comisión Europea. Programa Leonardo da Vinci II. Año 2003.
- Marco Europeo de las Cualificaciones. Dirección General de Educación y cultura de la Unión Europea. Año 2008.
- Los Sistemas Nacionales de Educación y Formación y su relación con las cualificaciones. Ministerio de Educación, política Social y deporte. Gobierno de España. Año 2008.

- Nuevas capacidades para nuevos empleos. Previsión de las capacidades necesarias y su adecuación a las exigencias del mercado laboral. Comunicación de la comisión al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Año 2008.
- Sistemas Nacionales de Cualificaciones y Formación Profesional. Instituto Nacional de Las Cualificaciones Profesionales (INCUAL). Año 2002.
- Sistemas de Cualificaciones. Puentes para el aprendizaje a lo largo de la vida. OCDE. Año 2008.
- Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales Instituto Nacional de Las Cualificaciones Profesionales (INCUAL). Actualizado abril de 2009.

### **Ponencias**

- Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional: Evaluación y Acreditación de las Competencias Profesionales. Rafael Rodríguez de la Cruz. Director del Instituto Nacional de las Cualificaciones Profesionales (INCUAL).

### **Legislación**

- LEY ORGÁNICA 5/2002, de 19 de junio de las Cualificaciones y de la Formación Profesional (BOE del 20 de junio de 2002).
- LEY ORGÁNICA 2/2006, de 3 de mayo, de educación (BOE del 4 de mayo de 2006).
- LEY 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo (BOE del 17 de diciembre de 2003).
- REAL DECRETO 1538/2006, de 15 de diciembre, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo (BOE del 3 de enero de 2007).
- REAL DECRETO 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo (BOE del 11 de abril de 2007).
- REAL DECRETO 34/2008, de 18 de enero, por el que se regulan los certificados de profesionalidad (BOE del 31 de enero de 2008).
- REAL DECRETO 375/1999, de 5 de marzo, por el que se crea el Instituto Nacional de las Cualificaciones (BOE del 16 de marzo de 1999). Modificado por el REAL DECRETO 1326/2002, de 13 de diciembre, (BOE del 14 de diciembre de 2002).
- REAL DECRETO 1086/2009, de 3 de julio, por el que se modifica y desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio de Educación. (BOE del 7 de julio de 2009).
- Los Reales Decretos que aprueban las diferentes Cualificaciones Profesionales.
- REAL DECRETO 1224/2009, de 17 de julio, de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral. (BOE del 25 de agosto de 2009).

### **Catálogos y oferta formativa**

- Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales. INCUAL.
- Títulos de Formación Profesional del Sistema Educativo. Ministerio de Educación.
- Oferta Formativa de Formación Profesional del Sistema Educativo en la Comunidad de Madrid.
- Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.

- Oferta Formativa de Formación Profesional para el Empleo en la Comunidad de Madrid: preferentemente ocupados, preferentemente desocupados (Plan FIP y Programa Operativo). Servicio Público de Empleo de la Comunidad de Madrid. Consejería de Trabajo y Mujer.
- Certificados de profesionalidad. Ministerio de Trabajo del Gobierno de España.

**Páginas WEB:** principales páginas consultadas.

- Instituto Nacional de las Cualificaciones Profesionales (INCUAL): <http://iceextranet.mec.es/iceextranet/accesoExtranetAction.do>
- Ministerio de Educación: <http://www.educacion.es/portada.html>
- Ministerio de Trabajo e inmigración: [www.mtin.es/](http://www.mtin.es/)  
<https://www.redtrabaja.es>
- Servicio Público de Empleo Estatal: <http://www.sepe.es/>  
<https://www.redtrabaja.es>
- Servicio Público de Empleo de la Comunidad de Madrid: <http://www.madrid.org>
- Instituto Regional de las Cualificaciones (IRCUAL): <http://www.madrid.org>
- Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid: <http://www.madrid.org>
- Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- CEDEFOP (*Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional*): <http://www.cedefop.europa.eu/EN/>
- Organización Internacional del Trabajo: <http://www.ilo.org/>
- Instituto Nacional de Estadística: [www.ine.es](http://www.ine.es)

**CONSEJERÍA DE EMPLEO, MUJER E INMIGRACIÓN**