

● **E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL II**

● **GUIA DEL/LA FORMADOR/A - USUARIO/A**

E-COMERCIO EXTERIOR: NIVEL II

GUÍA DEL/LA FORMADOR/A – USUARIO/A:

GENERAL

Denominación de la especialidad	3
Introducción	3
Descripción de los Materiales didácticos	3
Orientación Metodológica	3
Orientación de la Evaluación	4
Perfil del Alumnado y atención a la diversidad.	6
Relación y temporalización de los diferentes módulos	7
Utilización del material didáctico desde la web	8

MÓDULO 1

Denominación del módulo	9
Objetivos específicos y criterios de evaluación	9
Actitudes	10
Unidades Didácticas y temporalización.	10
Contenidos formativos	11
Metodología	12
Evaluación	22
Solucionarios	24

MÓDULO 2

Denominación del módulo	24
Objetivos específicos y criterios de evaluación	24
Actitudes	25
Unidades Didácticas y temporalización.	25
Contenidos formativos	26
Metodología	28
Evaluación	39
Solucionarios	41

MÓDULO 3

Denominación del módulo	41
Objetivos específicos y criterios de evaluación	41
Actitudes	41
Unidades Didácticas y temporalización.	42
Contenidos formativos	42

Metodología	43
Evaluación	52
Solucionarios	53

MÓDULO 4 **55**

Denominación del módulo	55
Objetivos específicos y criterios de evaluación	55
Actitudes	55
Unidades Didácticas y temporalización.	56
Contenidos formativos	56
Metodología	58
Evaluación	70
Solucionarios	72

MÓDULO 5 **74**

Denominación del módulo	74
Objetivos específicos y criterios de evaluación	74
Actitudes	75
Unidades Didácticas y temporalización.	76
Contenidos formativos	76
Metodología	77
Evaluación	88
Solucionarios	90

MÓDULO 6 **90**

Denominación del módulo	90
Objetivos específicos y criterios de evaluación	90
Actitudes	90
Unidades Didácticas y temporalización.	91
Contenidos formativos	91
Metodología	93
Evaluación	100
Solucionarios	102

➤ **Denominación de la especialidad:**

E-Comercio Exterior: Nivel II

➤ **Introducción:**

En esta guía general pretendemos ofrecer al/la formador/a una visión general sobre la metodología a seguir en la impartición de la especialidad formativa de Comercio Exterior con el apoyo de los materiales didácticos elaborados para la misma.

Estos materiales se han elaborado a partir de un proyecto cuyo objetivo es lograr la capacitación teórico-práctica que ofrece el comercio exterior aplicado a empresas industriales, comerciales y de servicios.

➤ **Descripción de los Materiales Didácticos:**

Los materiales didácticos disponibles para este curso son:

- La presente Guía en la que se ofrece información acerca de los objetivos, contenidos, metodología, evaluación, temporalización y actividades presentes en cada uno de los módulos.
- Los distintos manuales didácticos de cada módulo formativo.

El material didáctico se presenta en pantalla de forma que su utilización resulta muy sencilla. En la parte superior se encuentra una barra por la que se accede a los esquemas de los diferentes módulos que componen el material didáctico, mientras que en la parte izquierda se localizan los accesos a los contenidos del curso y otros accesos complementarios, como enlaces de interés, casos prácticos, etc.

➤ **Orientación Metodológica:**

El objetivo principal de este apartado es asesorar a los/as formadores/as en la impartición de Comercio Exterior y los materiales didácticos relacionados con él, para que las personas que intervengan como formadores/as puedan aprovecharlos al máximo y conozcan cómo han sido elaborados.

Se considera también oportuno tratar los siguientes temas transversales:

- Orientación laboral
- Prevención de riesgos laborales

- Sensibilización medioambiental
- Igualdad de oportunidades
- Introducción a las tecnologías de la información y la comunicación.

La orientación laboral se inserta en los planes de FPO porque el objetivo final de esta formación es la inserción en el mercado de trabajo. Para ello, es necesario conocer la estructura del mercado de trabajo y las mejores técnicas de búsqueda de empleo y desarrollo de currículum.

En cuanto a la prevención de riesgos laborales, es necesario que los/as trabajadores/as sean conscientes de los posibles peligros que supone su trabajo y cómo realizarlo para minimizar riesgos.

La Sensibilización medioambiental pretende crear una conciencia en los/las trabajadores/as de respeto al entorno y cuidado del medio ambiente, ya que los/as trabajadores/as son un grupo importante de la sociedad, y como parte de ella deben estar concienciados, al igual que el resto de agentes sociales, sobre la necesidad de respetar y ser cuidadosos con el medio en el que vivimos, buscando el desarrollo sostenible de la economía, sin perjudicar al medio ambiente.

En cuanto a la Igualdad de oportunidades, es también necesario formar a los/as trabajadores/as en esta materia, ya que, en la sociedad en que vivimos aun queda trabajo por hacer para lograr la igualdad entre los distintos colectivos y buscar la integración de todos. El mercado de trabajo en este proceso de integración juega un papel fundamental, ya que el trabajo es necesario para la integración plena de las personas y eliminar la marginación de los colectivos.

Finalmente, la formación en tecnologías de la información y la comunicación pretende integrar a los futuros trabajadores/as en las tecnologías que se utilizan y se están introduciendo progresivamente en el mundo empresarial. Aquellos trabajadores/as que no dominen las nuevas tecnologías quedarán retrasados con respecto a los/las demás trabajadores/as, y les será especialmente difícil integrarse en el mercado de trabajo.

➤ **Orientación de la Evaluación:**

La evaluación que se propone para medir los conocimientos alcanzados por los/as usuarios/as es la evaluación continua; ello supone evaluar los conocimientos a medida que son adquiridos por el/la alumno/a. La justificación de la utilización de esta metodología de evaluación se basa en la necesidad de que se realice un proceso de aprendizaje significativo de los conocimientos, lo que consiste en

que los nuevos conocimientos se basen en otros ya asimilados, de forma que todo lo aprendido se enlace, alcanzando el máximo nivel de comprensión y de esta manera se podrá sacar el máximo provecho de los conocimientos aprendidos.

La evaluación continua precisa de un constante flujo de información del/a alumno/a hacia el profesor/a, para que éste tenga las variables necesarias para llevar a cabo la evaluación. Dicha evaluación permite al/la formador/a elaborar diferentes estrategias para orientar el aprendizaje de los/as alumnos/as, y que éstos también puedan conocer los resultados de su evaluación para desarrollar también estrategias propias.

La evaluación coincide por tanto con el proceso de aprendizaje, y se desarrollará en tres fases:

1. Fase de diseño: Antes del desarrollo del curso se deben programar los contenidos y los objetivos que se prevén alcanzar y su validación, que serán luego el referente de la evaluación. Se debe elaborar también un diseño del método que se va a utilizar después para recibir la información del aprendizaje del alumno/a.
2. Fase de ejecución: Consiste en el desarrollo del plan diseñado anteriormente. El/a formador/a dirige el proceso de aprendizaje, recibe información y detecta los posibles problemas, modificando si es necesario el plan diseñado para poder dar solución a dichos problemas.
3. Fase de certificación: Consiste en la valoración global de los resultados obtenidos en términos de aprendizaje.

Por tanto, y según el momento del aprendizaje en que nos encontremos, el/la formador/a deberá utilizar tres tipos de evaluación:

- Evaluación previa: Se realiza al principio del curso. Su objetivo es detectar los conocimientos iniciales del/la alumno/a y sus expectativas ante los contenidos del curso y los resultados que prevé conseguir. Es una información muy útil que permite adaptar el proceso de enseñanza a los/as diferentes alumnos/as (atención a la diversidad).
- Evaluación formativa: Es el proceso de evaluación que se desarrolla a lo largo de la formación. Permite detectar los problemas del aprendizaje y compara los resultados previstos con los que se están consiguiendo, y adaptar los contenidos o la metodología si fuera necesario.
- Evaluación final: Consiste en la acumulación de los datos recibidos tras las distintas evaluaciones. La comparación de los resultados previstos en capacitación del alumnado y los que se han conseguido permitirán la evaluación final de las

competencias logradas, a la luz de los datos previamente recibidos.

La unión de estos tres tipos de evaluación, cada uno realizado en el momento adecuado, dará lugar a la evaluación continua.

➤ Perfil del Alumnado y Atención a la diversidad.

o Perfil del alumnado

El perfil del alumnado que puede acceder a este curso es muy amplio, ya que se dirige tanto a empleados/as como desempleados/as, con la única condición de que posean un nivel mínimo de conocimientos básicos, equivalentes al título de graduado escolar. Los materiales no contienen ninguna dificultad, ya que los instrumentos matemáticos que es preciso manejar son muy básicos y la complejidad del lenguaje es mínima.

Por tanto, las motivaciones que pueden llevar a una persona a realizar el curso son muy variadas y, en consecuencia, hemos procurado realizar un material abierto y sencillo, que no se limite a ampliar nociones sino que, por el contrario, permita crear una base de conocimientos sobre la cual desarrollar un futuro trabajo o continuar formándose.

o Atención a la diversidad:

Ante el grupo de alumnos/as del curso podemos encontrar diferentes niveles, tanto de conocimientos iniciales como de capacidades. Puede haber alumnos/as que dominen la materia que se va a tratar en el curso, y que se dirijan a él para perfeccionar conocimientos, o puede que sólo conozca el tema con menor nivel de conocimientos o incluso que no sepan nada de la materia que se va a impartir. Es necesario, por tanto, que el/la profesor/a conozca los niveles de conocimientos iniciales de sus alumnos/as, para poder organizar el proceso de enseñanza de modo que sea útil para todos/as los/as alumnos/as, teniendo en cuenta además las diferentes capacidades.

Ante tal diversidad en el alumnado es normal que se produzcan dificultades en el aprendizaje. Estas dificultades pueden ser de poca gravedad, en cuyo caso se intentarán solucionar mediante el planteamiento de actividades de apoyo o refuerzo. Sin embargo, también se pueden dar dificultades más graves en el proceso de aprendizaje, que precisarán una atención especial. Las medidas de actuación ante problemas en el aprendizaje son las siguientes:

1. Diagnóstico previo del alumnado: Es necesario analizar las características del alumnado de forma que se puedan detectar las posibles dificultades para darles solución lo antes posible. Este diagnóstico se basa en la evaluación previa del alumnado.
2. Elaborar un programa de refuerzo comprensivo dirigido a la resolución de los problemas detectados en el alumnado. El programa puede presentar actividades de muy diversa índole.
3. Controlar los resultados de los/as alumnos/as para detectar la posible aparición de nuevos problemas de aprendizaje y evaluar las medidas que se han tomado para resolver los ya detectados.
4. Utilizar refuerzos que permitan la mejora en los aprendizajes y la motivación del alumnado.

➤ **Relación y Temporalización de los diferentes módulos:**

El presente curso tendrá una duración de 300 horas, que se organizan de la siguiente manera:

Prácticas50 horas
 Conocimientos profesionales (Teoría) ...225 horas
 Evaluaciones.....25 horas

Total.....300 horas

La organización de los módulos se representa en un cuadro a continuación:

NOMBRE DEL MÓDULO	TEORÍA	PRÁCTICA	EVALUACIÓN	TOTAL HORAS
MÓDULO 1: EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS EN EL COMERCIO EXTERIOR	30 horas	7 horas	2 horas	39 horas
MÓDULO 2: LOS CONTRATOS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	35 horas	10 horas	5 horas	50 horas
MÓDULO 3: LA COMPENSACIÓN	25 horas	6 horas	2 horas	33 horas
MÓDULO 4:	60 horas	12 horas	8 horas	80 horas

INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA Y ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR				
MÓDULO 5: RÉGIMEN JURÍDICO ADUANERO EN EL EXTERIOR	55 horas	10 horas	5 horas	70 horas
MÓDULO 6: LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES	20 horas	5 horas	3 horas	28 horas
TOTAL	225 horas	50 horas	25 horas	300 horas

➤ **Utilización del material didáctico desde la web:**

El material didáctico se muestra, en la web, estructurado de manera que la navegación por él sea fácilmente comprensible para cualquier usuario/a, para ello se presenta de la siguiente forma:

En primer lugar el/la usuario/a observará una columna vertical situada a la izquierda de la pantalla en la cual se encuentran los siguientes botones:

- **Presentación:** A través de este enlace los usuarios/as podrán visualizar nuevamente si lo desean la presentación inicial del material.
- **Inicio:** Permite visualizar la pantalla de inicio, en la cual se muestra el texto de presentación del mismo.
- **Índice:** Nos lleva al índice del material, a través de él podremos abrir cada uno de los módulos, anexos y guía del/la formador/a-usuario/a completos en formato pdf.
- **Glosario:** Glosario de términos relacionados con el material didáctico.
- **Enlaces:** Enlaces a otras webs relacionadas con el material didáctico.
- **Descargas:** A través de este enlace se nos presenta la posibilidad de descargar cada uno de los módulos y anexos en pdf.
- **Formador/a:** Aquí podrán descargar la guía del/la formador/a – usuario/a.

- Bibliografía: Toda la bibliografía relacionada con el material didáctico.
- Música On/Off: Permite la posibilidad de activar o desactivar la música a los/as usuarios/as.

Además de estos, en la zona superior los/as usuarios/as encontrarán una fila de botones con la numeración de cada uno de los módulos, a través de los cuales se despliega el contenido del módulo (unidades didácticas, ideas clave, autoevaluaciones y supuestos prácticos), pudiendo ya en este nuevo menú acceder a cada apartado concreto del módulo.

Por último en las esquinas superior derecha e inferior izquierda se muestran los logotipos de Aptiva Soluciones S.L.L. y Junta de Andalucía, pinchando en ellos accederemos directamente a las páginas principales de ambas.

MÓDULO 1: EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS EN EL COMERCIO EXTERIOR.

➤ Denominación del Módulo:

El módulo se denomina “El transporte de mercancías en el Comercio Exterior” y constituye el primer módulo formativo del material didáctico.

➤ Objetivos específicos y criterios de evaluación.

A continuación se relacionan los objetivos específicos y los criterios de evaluación de este módulo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Conocer los instrumentos de los que nos tenemos que valer para poder realizar cualquier tipo de operación comercial.	Dominio de los términos utilizados en el ámbito internacional.
	Acondicionamiento de la mercancía para su transporte.
	Elección adecuada del medio de transporte dependiendo de la mercancía.
Identificar los documentos	Reconocer que medio de

necesarios para cada tipo de transporte	transporte responde a nuestras necesidades y cuales son los documentos necesarios para cada uno de ellos.
---	---

➤ **Actitudes:**

Las actitudes que se intentará que el/la alumno/a presente son las siguientes:

- Ser capaz de aplicar los conocimientos teóricos obtenidos en este módulo en la práctica
- Actitud abierta y comprensiva ante las distintas posibilidades que nos ofrece cualquier operación comercial.
- Valoración comprensiva y crítica de los conceptos.
- Capacidad de análisis de las distintas fases que comprende una operación comercial: estiba, almacenamiento, manipulación...

➤ **Unidades didácticas y temporalización:**

Este módulo se organiza en cuatro unidades didácticas:

- Unidad Didáctica 1: Introducción.
- Unidad Didáctica 2: Protección de las mercancías.
- Unidad Didáctica 3: Seguros.
- Unidad Didáctica 4: Medios de transporte internacionales: marítimo, aéreo, carretera, ferroviario y multimodal. Elección del medio de transporte.

El tiempo que se va a dedicar al módulo completo son 39 horas, de las cuales 7 horas se dirigen a la realización de los ejercicios prácticos, mientras que 2 horas se dedica a la evaluación. Por tanto, las 35 horas restantes se dividirán entre las cuatro unidades didácticas.

➤ **Contenidos Formativos:**

o **Contenidos Teóricos:**

Los contenidos que se van a desarrollar en el presente módulo son los siguientes:

Unidad Didáctica 1: introducción.

Unidad Didáctica 2: Protección de las mercancías.

- ENVASE
- EMBALAJE
- UNIDADES DE CARGA
 - Paletas
 - Contenedores
- ESTIBAMIENTO
- ALMACENAJE

Unidad Didáctica 3: Seguros.

- TIPOS DE SEGURO.
 - Seguro sobre las personas.
 - Seguro sobre las cosas.
- MODALIDADES DE PÓLIZAS DE SEGURO.
 - Riesgos cubiertos.
 - Riesgos excluidos.
 - Etc...
- PÓLIZAS A CONDICIONES INGLESAS.

Unidad Didáctica 4: Medios de transportes internacionales: marítimos, aéreos, carretera, ferroviario y multimodal.

Elección del medio de transporte.

- TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO.
 - Transporte de carga fraccionada.
 - Transporte de cargas masivas.

- TRANSPORTE INTERNACIONAL AÉREO.
 - Aviones de carga puro.
 - Aviones de pasajeros.
 - Aviones mixtos o combinados.
- TRANSPORTE INTERNACIONAL FERROVIARIO.
- TRANSPORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA.
 - Cargas completas.
 - Cargas agrupadas.
 - Cargas agrupadas urgentes.
- TRANSPORTE MULTIMODAL.
 - Sistema de responsabilidades.
 - Régimen de reclamaciones.
- ELECCIÓN DEL MODO DE TRANSPORTE.
 - Tendencias.

o Contenidos Prácticos:

Dadas las características esencialmente teóricas del módulo no se propone la resolución de ninguna cuestión a desarrollar, considerando como suficiente la realización de la autoevaluación, puesto que este primer módulo es una introducción a lo que veremos en las unidades didácticas siguientes.

➤ Metodología:

o Características generales:

Este material es bivalente, puesto que se puede utilizar tanto para la formación presencial como para la educación a distancia. Los materiales se han elaborado teniendo en cuenta ambas opciones, resultando por tanto un material flexible y adecuado para ambos tipos de formación.

Por otro lado, tenemos que destacar que el material dispuesto para el módulo 1 presenta ciertas características definitorias, entre las que se encuentra que no es sólo un material que contiene información, sino que también incluye apartados diferenciados con el objetivo de facilitar el aprendizaje del/a alumno/a, puesto que el/la alumno/a no aprende solamente con la lectura, sino que también desarrolla su

proceso de aprendizaje mediante la observación de esquemas y cuadros y mediante la práctica. Además, es necesario destacar que el material se ha realizado intentando mantener siempre un equilibrio, basado en la organización y estructuración de los contenidos teóricos por un lado, y la presentación de actividades prácticas y de autoevaluación por otro, procurando siempre que estas se presentaran en el momento necesario, cuando el/la alumno/a tenga la necesidad de reflexionar sobre los conocimientos adquiridos y llevarlos a la práctica.

Finalmente, al igual que en el resto de materiales, hay que señalar que hemos utilizado en la redacción del material ambos géneros es decir, nos hemos referido al empresario/a, el/la contable, el/la trabajador/a, etc.

o Estructura de los Materiales Didácticos:

Los materiales presentados para este curso siguen una estructura modular. Ello quiere decir que se presentan organizados en módulos, que a su vez se distribuyen en unidades didácticas. Cada módulo se organiza en los siguientes apartados:

- Título del módulo: Transporte de mercancías en el Comercio Exterior.
- Objetivos generales del módulo:
 - Conocer los instrumentos necesarios que tenemos que tener en cuenta a la hora de realizar una operación comercial: importación/exportación.
 - Conocer que es y como funcionan los distintos medios de transporte para realizar la correcta elección del mismo.
- Organización y contenidos de las unidades didácticas que lo forman:
 - Unidad Didáctica 1: Introducción.
 - Unidad Didáctica 2: Protección de las mercancías.
 - Unidad Didáctica 3: Seguros.
 - Unidad Didáctica 4: Medios de transportes internacionales: marítimo, aéreo, carretera, ferroviario y multimodal. Elección del modo de transporte.

- Ideas clave del módulo.
- Autoevaluación de los contenidos del módulo.

o La Metodología en la FPO:

El/la formador/a debe conocer la importancia de la metodología en el proceso enseñanza-aprendizaje, y, en consecuencia, elegir para la exposición de contenidos la metodología que mejor se adapte a las necesidades y características del grupo y de la materia, con el fin de conseguir los mejores resultados posibles. A pesar de que la elección de la metodología más adecuada es labor del/la formador/a, planteamos a continuación algunas características que le pueden ayudar a decidir la metodología que va a utilizar:

1. Perfil del/la alumno/a al que va dirigido el curso: El/la profesor/a debe tener en cuenta el perfil de alumnado al que se dirige, puesto que el conocimiento de éste/a junto con sus expectativas y actitudes le ayudará a elegir la metodología que mejor se adapta a ellos. En cualquier caso, sea cual sea la metodología que se utilice es necesario prestar atención a la existencia de diversidad, tanto en aptitudes como en objetivos dentro del propio alumnado, que deberá ser atendida de forma correcta.
2. Los fines u objetivos que se pretenden conseguir con este módulo y sus unidades didácticas: En este caso los objetivos son los siguientes:
 - a. Conocer los instrumentos de los que nos tenemos que valer para poder realizar cualquier tipo de operación comercial.
 - b. Identificar los documentos necesarios para cada tipo de transporte
3. La persona que se dedique a la impartición de este módulo podrá utilizar ejemplos de empresas reales para hacer una explicación más orientada a la vida real.
4. Se podrá utilizar presentaciones powerpoint en las que se ofrezcan los contenidos de forma atractiva para que el alumnado tenga más fácil la comprensión de los contenidos y también puede utilizar diferentes medios y materiales didácticos como pueden ser el uso de retroproyector con transparencias. A continuación mostramos unas transparencias con el objetivo de que se puedan utilizar en la impartición de este módulo:

UNIDAD DIDÁCTICA 1: INTRODUCCIÓN

ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO



FASES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Preparación del contrato
- Contratación
- Acopio, ejecución y pago

El transporte internacional corresponde a la etapa de ejecución, aunque está totalmente influenciado por el tipo de contrato acordado entre comprador y vendedor

2

UNIDAD DIDÁCTICA 2: PROTECCIÓN DE LA MERCANCIA

TRANSPORTE DE MERCANCÍAS:

Traslado de la mercancía de un punto a otro.

PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA

estudio que el transporte realiza sobre las mercancías con el objeto de proteger las mercancías, transporte y manipulación

ENVASE:

unidad que sirve para dosificar la mercancía.

EMBALAJE:

elemento que sirva para proteger la mercancía mientras dure el transporte.

3

OPERACIONES IMPORTANTES PARA EL TRANSPORTE



- **ESTIBAMIENTO:** elemento para el manejo adecuado de la mercancía mientras dure el desplazamiento y mientras se encuentre en los almacenes y terminales de carga.
- **ALMACENAMIENTO:** estacionamiento en fase final o inicial de la mercancía.
- **MANIPULACIÓN:** comprende el embalaje.

4

UNIDAD DIDÁCTICA 3: SEGUROS

SEGURO DE TRANSPORTE:

El asegurador/a se obliga, previo cobro de la prima, a indemnizar al asegurado/a o beneficiario/a hasta el límite fijado por los daños, que como consecuencia de la ocurrencia de algún riesgo cubierto, sufran las mercancías durante el viaje asegurado y también en periodos anteriores, contemporáneos y posteriores a dicho viaje.

5

CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO DE TRANSPORTE



6

ELEMENTOS PERSONALES DEL SEGURO

ASEGURADOR/A:
Persona que cubre el riesgo.

ASEGURADO/A:
Persona que se compromete al pago de la prima a cambio de indemnización.

TOMADOR/A:
Persona que pacta el contrato de seguro con el asegurador/a.

BENEFICIARIO/A:
Quien se beneficia de la posible indemnización en caso de producción de riesgo.

7

PÓLIZA ESPAÑOLA DE SEGURO MARÍTIMO:

Póliza de condiciones generales que puede ser variada mediante condiciones particulares. La póliza fija los siguientes puntos:

- RIESGOS CUBIERTOS.
- RIESGOS EXCLUIDOS.
- LIMITACIÓN DE RIESGOS Y RESPONSABILIDADES.
- COMIENZO Y DURACIÓN DEL SEGURO.
- BUQUES INDETERMINADOS Y TRANSBORDOS.
- CARGA EN CUBIERTA.

8

UNIDAD DIDÁCTICA 4: MEDIOS DE TRANSPORTES INTERNACIONALES

MODALIDADES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS:

➔ MARÍTIMO



➔ AÉREO



➔ CARRETERA



➔ FERROVIARIO



➔ MULTIMODAL

9

TRANSPORTE MARÍTIMO

MERCADO LOCATIVO:

Contrato por vez, buque y solo un contratante.

En el T. I. Marítimo la estructura empresarial de la oferta gira en torno a dos mercados:

MERCADO REGULAR:

Contrato con más de un cliente a la vez y para el transporte de mercancías heterogéneas.

10

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

DOCUMENTO QUE INSTRUMENTA EL CONTRATO DE TRANSPORTE

➔ CONOCIMIENTO EMBARCADO (cuando las mercancías están a bordo).

➔ CONOCIMIENTO RECIBIDO PARA EMBARQUES (cuando el transportador recibe las mercancías en tierra).

➔ CONOCIMIENTO DIRECTO (emitido por un responsable del transporte por distintos medios (mar/río) dentro del mismo modo (acuático).

➔ CONOCIMIENTO MULTIMODAL (emitido por el transportista unimodal compromete más de un medio de transporte)

11

OTROS DOCUMENTOS EMPLEADOS EN EL T.I. MARÍTIMO

- ➔ CARTAS DE GARANTÍA: el cargador se compromete a indemnizar al porteador en caso de reclamación sobre el estado de la mercancía que no incluyeron en el conocimiento.
- ➔ LISTA NEGRA: empleado para el tráfico con países árabes. Certifica la no implicación de israelíes.
- ➔ LINEA REGURAL: certifica que el buque opera en línea regular.
- ➔ MEDIOS DE CARGA: empleado para el tráfico con países árabes. Exige que el buque disponga de medios de carga y descarga.

12

TRANSPORTE AÉREO

Rapidez

Puntualidad

Seguridad

EL TRANSPORTE INTERNACIONAL AÉREO, ¿APORTA VENTAJAS?:

Mínimo gasto de almacenaje

Reducción del gasto de seguro

Menor coste de flete

13

CARTA DE INSTRUCCIÓN EN EL T.I. ÁEREO:

para la aceptación del transporte aéreo es necesario hablar de **CONSIGNACIONES** que son entregadas por el expedidor al agente de cargas aéreas acompañadas de instrucciones escritas del expedidor.

OTROS DOCUMENTOS NECESARIOS:

- ➔ Declaración de mercadería peligrosa.
- ➔ Certificado para animales vivos.
- ➔ Copia de factura comercial.
- ➔ Documento con propósito de pago.
- ➔ Documento para importación/exportación.

14

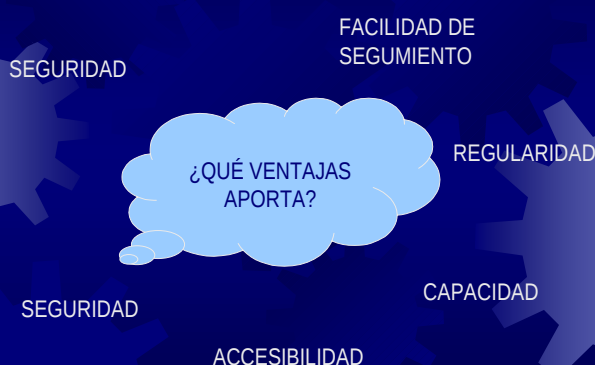
CONSIGNACIÓN ESPECIAL EN EL T.I. AEREO:

Son aquellas consignaciones que debido a su naturaleza, valor, dimensiones o peso requieren un especial conocimiento para su tratamiento

- Mercadería peligrosa
- Animales vivos
- Cargas de valor
- Cargas húmedas
- Cargas olorosas
- Etc,...

15

TRANSPORTE FERROVIARIO



16

TRANSPORTE POR CARRETERA

DOCUMENTOS NECESARIOS EN EL T.I. POR CARRETERA:

- ENTRE PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA: no requiere documentación aduanera ni efectuar despachos de aduanas.
- Excepciones:
 - T-1. Mercancías de 3ª países que no han sido despachados de importación en la aduana de entrada en la U.E
 - T2LES. Mercancías de España y Portugal en periodo de transición hasta su total integración en la U.E.
- Documento de tránsito para la circulación de mercancías sujetas a impuestos especiales (tabaco, bebidas alcohólicas o derivados del petróleo).

17

DOCUMENTOS NECESARIOS EN EL T.I. POR CARRETERA:



El transporte de mercancías que tiene como destino países no comunitarios, le es aplicable el Convenio T.I.R (Transport International Routier)

18

TRANSPORTE MULTIMODAL

Un operador de transporte multimodal se compromete con el pago de un flete a ejercitar o hacer ejercitar el traslado de mercancías por al menos dos modos diferentes de transporte.



19

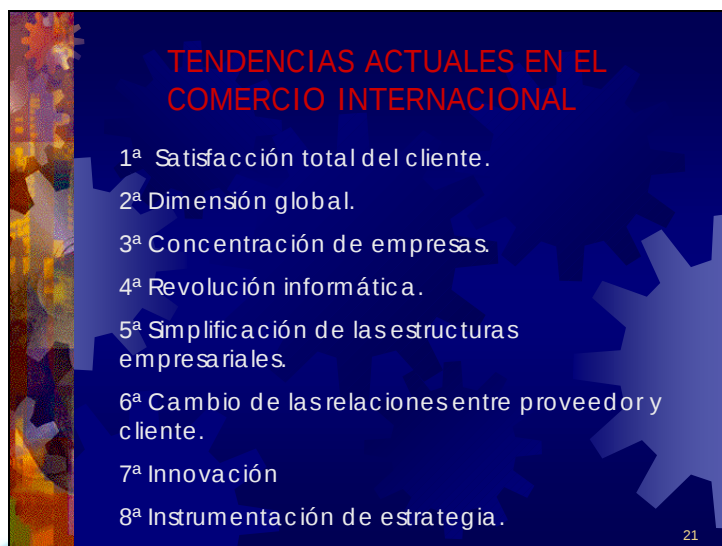
ELECCIÓN DEL MODO DE TRANSPORTE

¿FIABILIDAD EN LOS TIEMPOS DE TRÁNSITO MÁS QUE RAPIDEZ? **SI**

¿DISPONIBILIDAD? **SI**

¿COMPARAR PRECIOS? **SI**

20



➤ Evaluación:

La evaluación se desarrolla a través de las actividades de autoevaluación, que en este caso consisten en diez preguntas tipo test sobre los aspectos más importantes del módulo. La evaluación está abierta de todas formas a las necesidades del/a formador/a, que también debe valorar la resolución de los ejercicios prácticos.

Las cuestiones propuestas en la Autoevaluación son las siguientes:

1. **El transporte constituye dentro de la actividad económica...**
 - a) Una actividad industrial
 - b) Una actividad de servicio
 - c) Una actividad de servicio industrial y productivo
2. **En los incoterms se define que el embalaje que el exportador debe utilizar es....**
 - a) El más robusto y que aporte máxima seguridad
 - b) El habitual para las mercancías y transporte a realizar
 - c) El más económico para el exportador
3. **En la contratación de carga aérea, ¿Cual es la figura técnica y comercial más relevante para el cargador/exportador?**
 - a) El comandante de la aeronave
 - b) El agente de carga aérea
 - c) El representante de la compañía aérea

4. **El transporte ferroviario ofrece ventajas económicas para:**
 - a) Grandes envíos a largas distancias
 - b) Grandes envíos de gran velocidad
 - c) Cualquier tipo de envío a cualquier distancia
5. **El precio del transporte por carretera de mercancías agrupadas habitualmente no incluye:**
 - a) Los transbordos en ruta
 - b) La recogida y carga en origen
 - c) La recogida, carga, descarga, entrega y despachos de aduana
6. **La carta de porte en el transporte internacional marítimo se denomina:**
 - a) Conocimiento de embarque
 - b) Carta de porte CMR
 - c) FCR
7. **Para el exportador, decidir y controlar el transporte internacional le aporta ventajas al:**
 - a) Dar mejor servicio a su cliente y conocer mejor el coste a la entrega
 - b) No le aporta ninguna ventaja
 - c) Reducir costes
8. **¿Cuáles son las causas más importantes de daños en el transporte internacional?**
 - a) Causas fortuitas, daños por agua, estiba y manipulación
 - b) Robos y pérdidas, daños por agua, causas fortuitas
 - c) Estiba y manipulación, causas fortuitas, robos y pérdidas
9. **¿Qué periodo de tiempo cubre la póliza española de seguro marítimo de mercancías a condiciones inglesas?**
 - a) Desde la recepción por el transportista en el puerto de carga hasta que este entrega en destino
 - b) Desde el almacén del cargador hasta el del destinatario
 - c) Desde el muelle del puerto de carga hasta el del puerto de descarga

10. ¿Cuáles son los principales elementos a considerar en la elección de modo más idóneo de transporte internacional, excluidos los meramente técnicos?

- a) Precio, agilidad y rapidez
- b) Agilidad, precio y disponibilidad
- c) Fiabilidad, disponibilidad y precio

➤ **Solucionarios:**

o **Soluciones de la Autoevaluación:**

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RESPUESTAS	B	B	B	A	C	A	A	C	C	C

MÓDULO 2: LOS CONTRATOS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL.

➤ **Denominación del Módulo:**

El módulo se denomina “Los contratos en el ámbito internacional” y constituye el segundo módulo formativo del material didáctico.

➤ **Objetivos específicos y criterios de evaluación.**

A continuación se relacionan los objetivos específicos y los criterios de evaluación de este módulo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Conocer lo distintos tipos de contratos que existen y la finalidad de cada uno de ellos.	Identificar las características de los contratos con cada operación comercial específica que puede llevarse a cabo en el comercio internacional. Saber los elementos (personales, reales...) que

	conforman los distintos tipos de contratos.
Conocer los aspectos fiscales de la contratación internacional.	Atender no solo al coste de la operación y a sus riesgos sino también a las cargas fiscales que supone actuar en el comercio exterior.
Análisis exhaustivo de la compraventa.	
Manejo ágil de los Incoterms. como objetivo primordial para poder desenvolvemos en el ámbito internacional.	Imprescindible para conocer las obligaciones de las partes que intervienen en una operación comercial a la hora de entregar las mercancías.

➤ Actitudes:

Las actitudes que se intentará que el/la alumno/a presente son las siguientes:

- Ser capaz de utilizar todos los instrumentos necesarios para realizar una compraventa con terceros países.
- Conocer y distinguir las consecuencias que conlleva realizar una operación comercial tanto con terceros países como con países miembros de la U.E.
- Conocimiento mínimo de la legislación a aplicar dependiendo de la situación y operación que queramos desarrollar. Saber acudir a las normas que tenemos que aplicar.
- Valoración comprensiva y crítica de los contenidos.

➤ Unidades didácticas y temporalización:

Este módulo se organiza en cuatro unidades didácticas:

- Unidad Didáctica 1: Introducción y tipologías de contratos. Factores de riesgo.
- Unidad Didáctica 2: La compraventa.
- Unidad Didáctica 3: Los Incoterms.
- Unidad Didáctica 4: Contratos de intermediación comercial.

- Unidad didáctica 5: Otros contratos.

El tiempo que se va a dedicar al módulo completo son 50 horas, de las cuales 10 horas se dirigen a la realización de los ejercicios prácticos, mientras que 5 horas se dedican a la evaluación. Por tanto, las 35 horas restantes se dividirán entre las unidades didácticas.

➤ Contenidos Formativos:

o Contenidos Teóricos:

Los contenidos que se van a desarrollar en el presente módulo son los siguientes:

Unidad Didáctica 1: Introducción y tipologías de contratos. Factores de riesgo.

- CONTRATOS MERCANTILES Y CIVILES.
 - Forma.
 - Prueba.
 - Interpretación.
 - Obligaciones.
 - Prescripción.
- TIPOS DE CONTRATOS.
- ASPECTOS FISCALES.

Unidad Didáctica 2: La compraventa.

- COMPRAVENTA MERCANTIL Y CIVIL.
- REQUISITOS:
 - Consentimiento.
 - Objeto.
 - Causa.
 - Forma.
- ELEMENTOS:
 - Personales
 - Reales.
- CONTENIDO:
 - Obligaciones del vendedor.

- Obligaciones del comprador.

Unidad Didáctica 3: Los Incoterms.

- MODIFICACIONES
- MODOS DE TRANSPORTES E INCOTERMS 2000
 - Cualquier medio de transporte.
 - Transporte por mar y vías navegables.

Unidad Didáctica 4: Los contratos de intermediación comercial.

- CONTRATO DE CORRETAJE.
- CONTRATO DE MANDATO.
- CONTRATO DE COMISIÓN.
- CONTRATO DE AGENCIA.

Unidad Didáctica 5: Otros contratos.

- CONTRATO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA.
- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.
- CONTRATO DE FACTORING.
- CONTRATO DE FRANQUICIAS.

o Contenidos Prácticos:

En este módulo se pretende que el/la alumno/a conozca los elementos, contenidos, características, obligaciones... que se derivan de cada uno de los contratos existentes. Para ello, se propone como ejercicio práctico, la elaboración de un supuesto de hecho por el alumno relacionado con cualquier operación de comercio exterior, y en atención a este supuesto, adecuarlo a un contrato de los vistos en el módulo y cumplimentarlo acorde con los elementos introducidos por el mismo alumno a su libre elección.

Un ejemplo para la comprensión clara del ejercicio práctico sería el siguiente caso:

Miguel Fernández, propietario de una empresa de serigrafía, imprenta y copistería, necesita alquilar tres máquinas copiadoras para poder hacer frente a la demanda de producción que le ha sobrevenido en los 3 últimos meses. A esto hay que añadir el carácter obsoleto de determinadas máquinas, equipos informáticos y fotocopiadoras que compró en el año 1997, fecha en la que abrió la empresa. La práctica le ha enseñado que la adquisición de nuevas máquinas puede no ser amortizado debido a que cada vez salen al mercado con mayor rapidez nuevos equipos más sofisticados pero que por su elevado precio no son amortizados hasta largo plazo.

¿Qué tipo de contrato se adapta mejor a las necesidades de Miguel?
El Contrato de arrendamiento financiero (leasing).

¿Qué es el leasing, como se formaliza este contrato, cuantos sujetos intervienen en el contrato...?

Una vez resuelta todas estas cuestiones el alumno procederá a rellenar el contrato de leasing.

➤ **Metodología:**

○ **Características generales:**

Este material es bivalente, puesto que se puede utilizar tanto para la formación presencial como para la educación a distancia. Los materiales se han elaborado teniendo en cuenta ambas opciones, resultando por tanto un material flexible y adecuado para ambos tipos de formación.

Por otro lado, tenemos que destacar que el material dispuesto para el módulo 2 presenta ciertas características definitorias, entre las que se encuentra que no es sólo un material que contiene información, sino que también incluye esquemas con el objetivo de facilitar el aprendizaje del alumno/a, puesto que el/la alumno/a no aprende solamente con la lectura, sino que también desarrolla su proceso de aprendizaje mediante la observación de esquemas y cuadros y mediante la práctica. Además, es necesario destacar que el material se ha realizado intentando mantener siempre un equilibrio, basado en la organización y estructuración de los contenidos teóricos por un lado, y la presentación de actividades prácticas y de auto evaluación por otro, procurando siempre que estas se presentaran en el momento necesario, cuando el/la alumno/a tenga la necesidad de reflexionar sobre los conocimientos adquiridos y llevarlos a la práctica.

Finalmente, al igual que en el resto de materiales, hay que señalar que hemos utilizado en la redacción del material ambos géneros es decir, nos hemos referido al empresario/a, el/la contable, el/la trabajador/a, etc.

o Estructura de los Materiales Didácticos:

Los materiales presentados para este curso siguen una estructura modular. Ello quiere decir que se presentan organizados en módulos, que a su vez se distribuyen en unidades didácticas. Cada módulo se organiza en los siguientes apartados:

- Título del módulo: Los contratos en el ámbito internacional.
- Objetivos generales del módulo:
 - Conocer la existencia de los distintos tipos de contratos en el ámbito internacional.
 - Conocer la adecuada aplicación de la normativa según el contrato y las obligaciones y derechos de él derivada.
 - Conocimiento actualizado de los Incoterms y su significado.
- Organización y contenidos de las unidades didácticas que lo forman:
 - Unidad Didáctica 1: Introducción y tipologías de contratos. Factores de riesgo.
 - Unidad Didáctica 2: La compraventa.
 - Unidad Didáctica 3: Los Incoterms.
 - Unidad Didáctica 4: Contratos de intermediación comercial.
 - Unidad didáctica 5: Otros contratos.
- Ideas clave del módulo.
- Autoevaluación de los contenidos del módulo.
- Actividades prácticas.

o La Metodología en la FPO:

El/la formador/a debe conocer la importancia de la metodología en el proceso enseñanza-aprendizaje, y, en consecuencia, elegir para la exposición de contenidos la metodología que mejor se adapte a las necesidades y características del grupo y de la materia, con el fin de

conseguir los mejores resultados posibles. A pesar de que la elección de la metodología más adecuada es labor del/la formador/a, planteamos a continuación algunas características que le pueden ayudar a decidir la metodología que va a utilizar:

1. Perfil del/la alumno/a al que va dirigido el curso: El/la profesor/a debe tener en cuenta el perfil de alumnado al que se dirige, puesto que el conocimiento de éste junto con sus expectativas y actitudes le ayudará a elegir la metodología que mejor se adapta a ellos. En cualquier caso, sea cual sea la metodología que se utilice es necesario prestar atención a la existencia de diversidad, tanto en aptitudes como en objetivos dentro del propio alumnado, que deberá ser atendida de forma correcta.
2. Los fines u objetivos que se pretenden conseguir con este módulo y sus unidades didácticas: En este caso los objetivos son los siguientes:
 - a) Conocer la tipología de los contratos aplicado al ámbito internacional.
 - b) Conocer los términos internacionales con el fin de ser concientes de las responsabilidades de las partes intervinientes en una operación de comercio exterior.
 - c) Conocer e identificar la legislación a que debemos someternos.
3. Se podrá utilizar presentaciones powerpoint en las que se ofrezcan los contenidos de forma atractiva para que el alumnado tenga más fácil la comprensión de los contenidos y también puede utilizar diferentes medios y materiales didácticos como pueden ser el uso de retroproyector con transparencias.

LOS CONTRATOS EN EL AMBITO INTERNACIONAL



Unidad Didáctica 1: Introducción y tipologías de contratos.
Factores de riesgo.

CONTRATO MERCANTIL:
acto jurídico bilateral que se constituye por el acuerdo de voluntades de dos o más personas y produce consecuencias jurídicas.

CÓDIGO
DE
COMERCIO



ACTOS
ANÁLOGOS

LIBERTAD
DE
FORMA

VÁLIDO
CUALQUIER
MEDIO
DE PRUEBA

CARACTERÍSTICAS

CONTRATOS
MERCANTILES

OBLIGACIÓN
DE CUMPLIR
EN PLAZO

PRESCRIPCIÓN
CON PLAZOS
MÁS CORTOS
QUE EN CIVIL

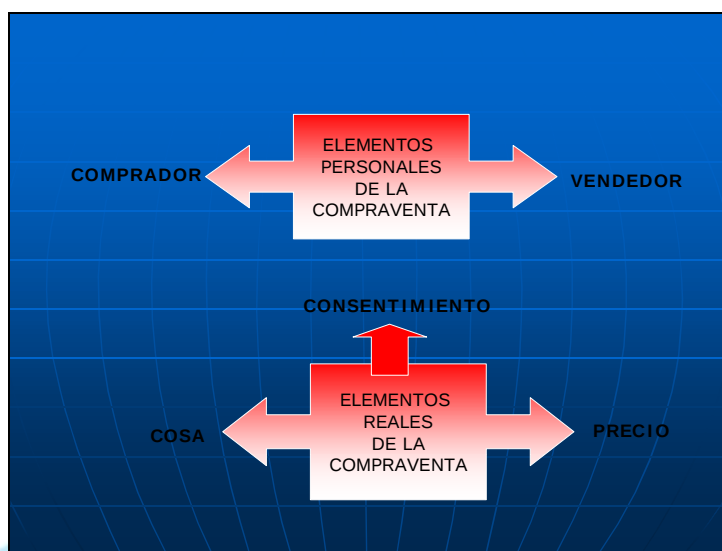
Tipos de contratos

- Contratos de cambio
- Contratos de colaboración 
- Contratos de conservación o custodia
- Contratos de prevención de riesgos
- Contratos de crédito
- Contratos de garantía

Unidad Didáctica 2: La compraventa.

- El código civil define la compraventa como un contrato en virtud del cual una parte se compromete a entregar una cosa determinada, y la otra a pagar por ella un precio cierto expresado en dinero (o signo que lo represente).
- Es necesario que para ser considerado contrato, la contraprestación sea en dinero, pues si es una cosa por otra estamos ante de lo que denomina permuta.
- Desde el punto de vista mercantil el Código de Comercio establece en su artículo 325: "Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente con ánimo de lucrarse en la reventa"
- Ateniéndonos a esta definición podemos concluir que la ley exige que se trate de bienes muebles, aunque la doctrina jurídica admite como contrato mercantil la venta de bienes inmuebles en algunos supuestos.
- También este artículo exige que la compra se realice para revender y que se haga con ánimo de lucro.





Unidad Didáctica 3: Los Incoterms

Definición: Términos mundialmente utilizados en los contratos internacionales para determinar las obligaciones de las partes en cuanto a la hora de entregar la mercancías.

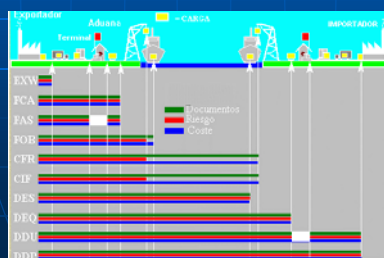
INCOTERMS (2000)

LO QUE REGULAN

La distribución de documentos
Las condiciones de entrega de la mercancía
La distribución de costos de la operación
La distribución de riesgos de la operación

LO QUE NO REGULAN

La legislación aplicable a los puntos no reflejados en los INCOTERMS.
La forma de pago de la operación



SIGNIFICADO DE LOS INCOTERMS MÁS UTILIZADOS

- **EXW** [EN FABRICA (Lugar convenido)]
- **FCA** [FRANCO TRANSPORTISTA (...lugar convenido)]
- **CPT** [TRANSPORTE PAGADO HASTA (... lugar de destino convenido)]
- **CIP** [TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA (... lugar de destino convenido)]
- **DAF** [ENTREGADA EN FRONTERA (... lugar convenido)]
- **DDU** [ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS (... lugar de destino convenido)]
- **DDP** [ENTREGADA DERECHOS PAGADOS (... lugar de destino convenido)]
- **FAS** [FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE (... puerto de carga convenido)]
- **FOB** [FRANCO A BORDO (... puerto de carga convenido)]
- **CFR** [COSTE Y FLETE (... puerto de destino convenido)]
- **CIF** [COSTE, SEGURO Y FLETE (... puerto de destino convenido)]
- **DES** [ENTREGADA SOBRE BUQUE (... puerto de destino convenido)]
- **DEQ** [ENTREGADA EN MUELLE (... puerto de destino convenido)]

INCOTERMS (2000)

EXW	p																																																																																																																																																																																																																																			

❖CONTRATO DE CORRETAJE:

Una parte se obliga frente a otra sin relación de dependencia ni representación a desplegar una actividad dirigida a procurar la conclusión de un contrato.

El mediador sólo aproxima a las partes.

- Contrato consensual
- Contrato sui generis
- Contrato bilateral

❖CONTRATO DE MANDATO:

Una parte se obliga a celebrar o ejecutar uno o más actos de comercio por cuenta de otra.

- Contrato consensual
- Contrato gratuito o retribuido
- Contrato unilateral o bilateral

CONTRATO DE MANDATO



❖CONTRATO DE COMISIÓN:

- Intervienen dos sujetos: comitente y comisionista
- El comisionista debe dedicarse profesionalmente al comercio
- Interviene en un acto de negocio
- Retribución pactada o la que sea costumbre en la plaza

❖CONTRATO DE AGENCIA:

Una persona (agente) se obliga frente a otra por una remuneración a promover actos por un intermediario independiente sin asumir riesgos

- Relación estable entre partes (bilateral)
- El agente mantiene cierta independencia frente al empresario que representa
- Contrato oneroso
- Contrato consensual

UNIDAD DIDÁCTICA 4: OTROS CONTRATOS

CONTRATO DE
TRANSFERENCIA
TECNOLÓGICA

CONTRATO DE
ARRENDAMIENTO
FINANCIERO

CONTRATO
DE
FACTORING

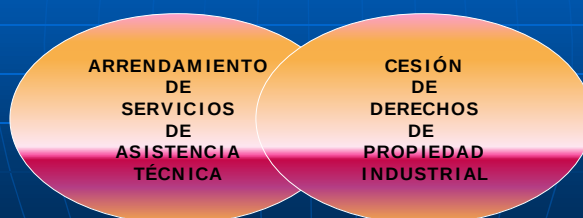
CONTRATO
DE
FRANQUICIA

❖CONTRATO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA:

Una empresa cede a otra la utilización de:



NATURALEZA DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA:



❖CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING):

Contrato celebrado entre el arrendador (compañía de leasing) y el arrendatario (cliente) en virtud del cual el arrendador pacta con el arrendatario la adquisición de ciertos bienes muebles o inmuebles por un precio total convenido.



❖CONTRATO DE FACTORING:

Contrato en virtud del cual tiene lugar una transferencia de crédito por su titular a favor de un tercero (entidad de crédito) que mediante una remuneración se encarga de su cobranza y que garantiza el buen fin en caso de impago del deudor.

- Contrato consensual
- Contrato normativo
- Contrato de tracto sucesivo
- Contrato de carácter mercantil

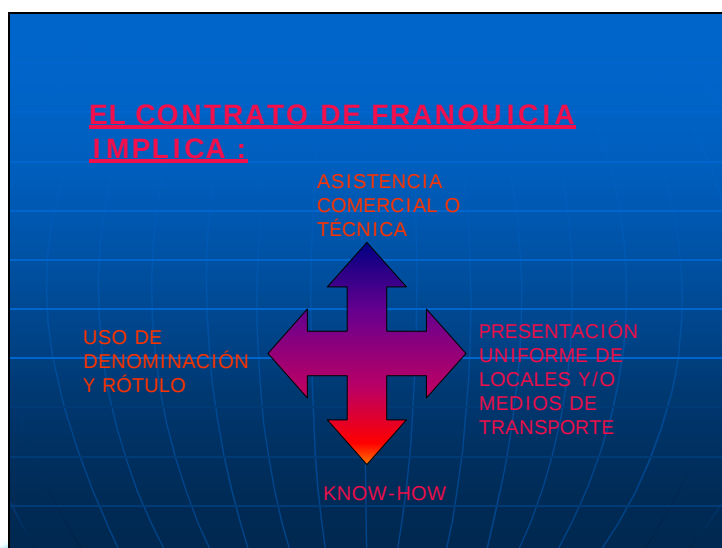
NATURALEZA DEL CONTRATO DE FACTORING:



❖CONTRATO DE FRANQUICIA:

Contrato en virtud del cual la empresa franquiciadora otorga a la empresa franquiciada, a cambio de una contraprestación, el derecho a explotar una marca y/o una fórmula comercial, asegurándole al mismo tiempo la ayuda técnica y los servicios regulares.

- Contrato consensual
- Contrato sinalagmático
- Contrato no formal



4. Es aconsejable manejar prensa para ver los tipos de anuncios según tipo de producto, envase o país en el que se comercialice el mismo.

2. Evaluación:

La evaluación se desarrolla a través de las actividades de autoevaluación, que en este caso consisten en diez preguntas tipo test sobre los aspectos más importantes del módulo. La evaluación está abierta de todas formas a las necesidades del/la formador/a, que también debe valorar la resolución de los ejercicios prácticos. Las cuestiones propuestas en la Autoevaluación son las siguientes:

1) Sobre la contratación mercantil recaen dos tipos de impuestos...

- a) El impuesto sobre el valor añadido.
- b) El impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- c) Ambos impuestos.

2) Ante el incumplimiento de la obligación de recibir la mercancía por el comprador...

- a) El vendedor solo podrá exigir el cumplimiento del contrato.
- b) El vendedor pedirá la resolución del contrato.
- c) El vendedor tendrá dos opciones: cumplimiento del contrato o su resolución. En el caso del cumplimiento, el vendedor

solicitará el depósito judicial o bien constituirse en depositario de ellas.

3) La falta de entrega en el plazo previsto por parte del vendedor equivale a ...

- a) Resolución del contrato.
- b) Resolución del contrato más daños y perjuicios.
- c) Indemnización de daños y perjuicios.

4) El término CFR significa...

- a) El vendedor paga los gastos y el flete necesario para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido.
- b) El vendedor paga el flete de transporte de la mercancía hasta el destino convenido.
- c) El vendedor paga el seguro de transporte de la mercancía.

5) El término DES: Entrega sobre buque supone que...

- a) Los gastos son por cuenta del comprador.
- b) Los gastos son asumidos por el vendedor.
- c) Los gastos son asumidos por el vendedor, incluidos los derechos e impuestos incluidos a la exportación.

6) El contrato de comisión es ...

- a) Un contrato consensual, bilateral y oneroso.
- b) Un contrato atípico, oneroso y unilateral.
- c) Un contrato unilateral y oneroso.

7) En los contratos de asistencia técnica...

- a) Se incluyen cláusulas que tienden a asegurar el secreto del know-how.
- b) Se permite la divulgación a otras empresas de la asistencia técnica concedida.
- c) Se puede regular mediante cláusula si es posible transmitir o no el secreto de la asistencia técnica a empresas del mismo sector industrial.

8) La duración mínima en el contrato de leasing es de...

- a) 10 años cuando tenga por objeto bienes muebles y 2 años para bienes inmuebles.

- b) 2 años para bienes muebles y 10 años para bienes inmuebles.
- c) 5 años para bienes muebles y 10 para bienes inmuebles.

9) En el contrato de factoring propio...

- a) El riesgo de impago lo asume el cliente entendiéndose la cesión “salvo buen fin”.
- b) No garantiza en ningún caso la solvencia.
- c) Garantiza la solvencia mediante una comisión de garantía.

10) Los tipos de contratos de franquicia son...

- a) Franquicia de distribución y venta exclusiva.
- b) Franquicias de distribución, de servicios y de fabricación.
- c) Franquicias de servicios y de agencia.

2. Solucionarios:

o **Soluciones de la Autoevaluación:**

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RESPUESTAS	C	C	B	A	A	A	A	B	C	B

MÓDULO 3: LA COMPENSACIÓN.

➤ **Denominación del Módulo:**

El módulo se denomina “La compensación” y constituye el tercer módulo formativo del material didáctico.

➤ **Objetivos específicos y criterios de evaluación.**

A continuación se relacionan los objetivos específicos y los criterios de evaluación de este módulo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Análisis de la compensación.	Conocer cual es el origen de la compensación.
	Saber para qué se emplea el comercio de compensación

	Identificar los distintos tipos de comercio compensado.
	Atender a los riesgos y costes que conlleva la compensación.

➤ Actitudes:

Las actitudes que se intentará que el/la alumno/a presente son las siguientes:

- Ser capaz de analizar las ventajas y desventajas del comercio compensado.
- Espíritu crítico ante la aplicación del comercio compensado.
- Actitud abierta y comprensiva hacia las posibilidades que el comercio compensado nos ofrece.
- Ser capaz de analizar los riesgos y costes que el comercio compensado supone y valorar su posible aplicación o no.

➤ Unidades didácticas y temporalización:

Este módulo se organiza en tres unidades didácticas:

- Unidad Didáctica 1: Introducción.
- Unidad Didáctica 2: Clasificación de los acuerdos de comercio compensados.
- Unidad Didáctica 3: Riesgos y costes de la compensación.

El tiempo que se va a dedicar al módulo completo son 33 horas, de las cuales 6 horas se dirigen a la realización de los ejercicios prácticos, mientras que 2 horas se dedican a la evaluación. Por tanto, las 25 horas restantes se dividirán entre las tres unidades didácticas.

➤ Contenidos Formativos:

o Contenidos Teóricos:

Los contenidos que se van a desarrollar en el presente módulo son los siguientes:

Unidad Didáctica 1: Introducción.

- POSICIÓN DE LOS ORGANISMOS MULTILATERALES ANTE EL COMERCIO COMPENSADO.
- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL COMERCIO DE COMPENSACIÓN.
- MOTIVOS POR LOS QUE SE RECURRE AL COMERCIO COMPENSADO.

Unidad Didáctica 2: Clasificación de los acuerdos de comercio compensado.

- ACUERDOS DE COMERCIO COMPENSADO ENTRE GOBIERNOS.
- ACUERDOS DE COMERCIO COMPENSADO ENTRE COMPAÑÍAS PRIVADAS Y AGENCIAS DEL GOBIERNO: EL OFFOSET.
- ACUERDOS DE COMERCIO COMPENSADO ENTRE COMPAÑÍAS PRIVADAS.

Unidad Didáctica 3: Riesgos y costes de la compensación.

- LOS RIESGOS Y EL SEGURO.
- COSTES ASOCIADOS A LA COMPENSACIÓN.
- EL PAPEL DE LOS BANCOS Y LOS TRADING HOUSES.

o Contenidos Prácticos:

Dadas las características del módulo se propone el desarrollo de tres cuestiones teóricas a fin de aclarar cuestiones relevantes y que permiten al alumno realizar un rápido repaso de la materia vista:

2. Razones que mueven a un país o empresa a entrar en una operación de comercio compensado.
2. Diferencia entre OFFSET y BUY-BACK.
2. Acuerdos de compensación más frecuentes.

➤ Metodología:

o Características generales:

Este material es bivalente, puesto que se puede utilizar tanto para la formación presencial como para la educación a distancia. Los materiales se han elaborado teniendo en cuenta ambas opciones, resultando por tanto un material flexible y adecuado para ambos tipos de formación.

Por otro lado, tenemos que destacar que el material dispuesto para el módulo 3 presenta ciertas características definitorias, entre las que se encuentra que no es sólo un material que contiene información, que incluye esquemas con el objetivo de facilitar el aprendizaje del/la alumno/a, puesto que el/la alumno/a no aprende solamente con la lectura, sino que también desarrolla su proceso de aprendizaje mediante la observación de esquemas y cuadros y mediante la práctica. Además, es necesario destacar que el material se ha realizado intentando mantener siempre un equilibrio, basado en la organización y estructuración de los contenidos teóricos por un lado, y la presentación de actividades prácticas y de auto evaluación por otro, procurando siempre que estas se presentaran en el momento necesario, cuando el/la alumno/a tenga la necesidad de reflexionar sobre los conocimientos adquiridos y llevarlos a la práctica.

Finalmente, al igual que en el resto de materiales, hay que señalar que hemos utilizado en la redacción del material ambos géneros, es decir, nos hemos referido al empresario/a, el/la contable, el/la trabajador/a, etc.,

o Estructura de los Materiales Didácticos:

Los materiales presentados para este curso siguen una estructura modular. Ello quiere decir que se presentan organizados en módulos, que a su vez se distribuyen en unidades didácticas. Cada módulo se organiza en los siguientes apartados:

- Título del módulo: La compensación.
- Objetivos generales del módulo:
 - Analizar el papel del comercio de compensación en el ámbito internacional.
 - Estudiar los riesgos y costes que lleva implícito el comercio de compensación.
 - Conocer como afecta la compensación a la exportación/importación.

- Organización y contenidos de las unidades didácticas que lo forman:
 - Unidad Didáctica 1: Introducción.
 - Unidad Didáctica 2: Clasificación de los acuerdos de comercio compensado.
 - Unidad Didáctica 3: Riesgos y costes de la compensación.
- Ideas clave del módulo.
- Autoevaluación de los contenidos del módulo.
- Actividades prácticas.

o La Metodología en la FPO:

La metodología con que se debe enfocar este módulo parte de la necesidad de conocer todos los instrumentos con los que cuenta un/a empresario/a a la hora de exportar.

El/la formador/a debe conocer la importancia de la metodología en el proceso enseñanza-aprendizaje, y, en consecuencia, elegir para la exposición de contenidos la metodología que mejor se adapte a las necesidades y características del grupo y de la materia, con el fin de conseguir los mejores resultados posibles. A pesar de que la elección de la metodología más adecuada es labor del/la formador/a, planteamos a continuación algunas características que le pueden ayudar a decidir la metodología que va a utilizar:

1. Perfil del/la alumno/a al que va dirigido el curso: El/la profesor/a debe tener en cuenta el perfil del alumnado al que se dirige, puesto que el conocimiento de éste junto con sus expectativas y actitudes le ayudará a elegir la metodología que mejor se adapta a ellos/as. En cualquier caso, sea cual sea la metodología que se utilice es necesario prestar atención a la existencia de diversidad, tanto en aptitudes como en objetivos dentro del propio alumnado, que deberá ser atendida de forma correcta.
2. Los fines u objetivos que se pretenden conseguir con este módulo y sus unidades didácticas: En este caso los objetivos son los siguientes:
 - a) Consecuencias del comercio de compensación en el ámbito internacional.
 - b) Conocer la tipología de los posibles acuerdos de compensación.

- c) Estudio exhaustivo de los posibles riesgos y costes seguro que conlleva el comercio de compensación.
- 3. El/la formador/a podrá realizar esquemas sobre todos los apartados para que el alumnado lo memorice mejor.
- 4. Puede ser muy enriquecedor que se establezcan debates y exposiciones de experiencias laborales que tengan los participantes, aportando si éstos lo consideran oportuno documentos reales.

El/la formador/a puede utilizar diferentes medios y materiales didácticos como pueden ser el uso de retroproyector con transparencias y/o la utilización del cañón con las presentaciones Power Point que se muestran a continuación.



Unidad Didáctica 1: Introducción

LA COMPENSACIÓN:

MECANISMO MEDIANTE EL CUAL SE PREVEE UN INTERCAMBIO DE BIENES POR OTROS BIENES O POR SERVICIOS. SON DE APLICACIÓN LAS MISMAS NORMAS QUE RIGEN LA COMPRAVENT



PARA EQUILIBRAR LA BALANZA COMERCIAL DE UN PAÍS O EMPRESA

DESARROLLO DE NUEVAS EXPORTACIONES O PROTEGER LAS EXISTENTES



POR QUÉ SE UTILIZA



EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN



FAVORECER LA EXPANSIÓN DE ALTAS TECNOLOGÍAS

APLICAR UNA FORMA Estricta DE RECIPROCIDAD



COMERCIO DE COMPENSACIÓN

VENTAJAS

- Economía de divisas
- Abre canales de distribución
- Utilización de mano de obra cualificada
- Adquisición de nuevas tecnologías
- Ayuda a ganar y a conservar mercados
- Favorece la división internacional de trabajo y del comercio internacional

DESVENTAJAS

- Retorno al bilateralismo
- Rigidez de las operaciones
- Prima la pereza
- Desvíos de flujos de producción
- Encarecimiento para las partes
- Importación de bienes no esenciales
- Desorganización de las economías

Unidad didáctica 2: Clasificación de los acuerdos de Comercio compensado

Los acuerdos de comercio compensado incluyen las obligaciones vinculadas de dos empresas en dos países, según las estipulaciones de sus contratos de exportación e importación.



➤ ACUERDOS ENTRE GOBIERNOS:

- **BARTER**: Comercio de compensación basado en el intercambio de bienes o servicios entre el importador y el exportador sin que existan movimientos de fondos. Trueque de mercancías. Los bienes intercambiados se especifican en cantidad y calidad en un solo contrato, sin ser valorados en dinero.
- **CLEARING**: Pago al contado de saldos periódicos. Acuerdos de compensación entre países que realizan el control de cambios, en virtud de los cuales el producto de las exportaciones se afecta a las importaciones para conseguir el equilibrio de las balanzas comerciales.
- **PROTOCOLO**: Contratos independientes.
- **FLUJOS SEPARADOS DE DINERO.**

➤ ACUERDO ENTRE COMPAÑÍA PRIVADA Y AGENCIA GUBERNAMENTAL:

- **OFFSET**: Contratos independientes. Responde a la reciprocidad.
- **FLUJOS SEPARADOS DE DINERO**

➤ ACUERDOS ENTRE COMPAÑÍAS PRIVADAS:

- **SWAP:** Operación financiera por la cual dos partes se intercambian dos corrientes de fondos en el tiempo. Mero trueque entre compañías privadas.
- **COMPENSACIÓN:** Pago al contado de saldos periódicos.
- **CONTRACOMPRA:** Contratos independientes. Compensación indirecta.
- **FLUJOS SEPARADOS DE DINERO.**

➤ ACUERDOS ENTRE COMPAÑÍAS PRIVADAS:

- **COMPENSACIÓN:** Acuerdo comercial a modo de trueque, mediante el cual los bienes exportados son pagados con otros bienes que recibe el exportador.
 - **COMPENSACIÓN PARCIAL:** Los bienes de exportación son pagados al/la exportador/a en parte con bienes de contrapartida y en parte con dinero.
 - **COMPENSACIÓN DIRECTA (BUY-BACK):** Los bienes que se entregan en compensación están en relación con, o son el resultado de, la exportación original.
 - **COMPENSACIÓN INDIRECTA (CONTRACOMPRA):** Se negocia con un importador extranjero la venta de los bienes, este puede exigir al exportador que se comprometa a adquirir bienes del país importador.

Unidad didáctica 3: Los riesgos y costes de la compensación.

El riesgo de que no se realice la entrega de los bienes de contrapartida

DOS RIESGOS EXISTENTES EN LA COMPENSACIÓN

El riesgo de impago de un tercero

EN EL COMERCIO DE COMPENSACIÓN PARA
AFRONTAR EL RIESGO DE IMPAGO Y DE NO
ENTREGA DE LOS BIENES DE CONTRAPARTIDA SE
ACUDE....



SEGURO

A todos los seguros básicos y comunes a todas las operaciones de comercio es preciso añadir el **SEGURO DE RIESGO POLÍTICO** que, de producirse, impediría la entrega de los bienes de contrapartida como forma de cancelación de la operación de exportación.

SEGURO
DE
RIESGO
POLÍTICO

=

ACCIÓN U OMISIÓN DE UN
GOBIERNO EXTRANJERO QUE
DAÑE A UNA EMPRESA DE FORMA
ARBITRARIA Y DISCRIMINATORIA

LA COBERTURA DE TALES RIESGOS SE
REALIZA MEDIANTE:

☐ AGENCIAS OFICIALES DE
CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

☐ MERCADO PRIVADO DE
SEGUROS

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO PRIVADO DEL SEGURO:

- ✓ No se atiende a consideraciones políticas.
- ✓ Posibles operaciones con países en los que el riesgo de transferencia de divisa es demasiado alto.
- ✓ Seguro individualizado.
- ✓ Coaseguro.
- ✓ Aplazamiento desde la aparición del siniestro hasta la fecha de pago de la indemnización.
- ✓ Se excluyen:
 - fallo del exportador asegurado
 - guerra
 - tipo de cambios entre divisas
 - quiebra o suspensión de pagos
- ✓ Capacidad del mercado
- ✓ Máximo aplazamiento para el que se puede obtener cobertura: 3 años
- ✓ Confidencialidad a los clientes.
- ✓ No abarca el riesgo en su totalidad.

COSTES RELATIVOS AL SEGURO



PRIMA DEL SEGURO: el exportador deberá incorporar a sus precios de venta el coste del seguro que cubre el riesgo de falta de entrega de bienes, en contrapartida.



PORCENTAJES DE DESCOBERTUTA: provisión de porcentajes para mitigar las pérdidas en caso de siniestro.



APLAZAMIENTO: en caso de siniestro, el asegurador se toma un tiempo, previamente pactado en la póliza, para proceder al pago de la indemnización; este plazo lo ha de soportar el/la exportador/a que deberá provisionar en sus precios el coste de financiar tal periodo.

COSTES RELATIVOS AL BIEN EN COMPENSACIÓN



DISAGIO: cantidad de dinero que el exportador debe aplicar para ser vendibles los bienes tomados en compensación.

El disagio aparece por:

- sobreprecio del bien dado en compensación.
- calidad deficiente del bien recibido en compensación.
- presentación.

❑ **La banca se adaptó al comercio de compensación de tres maneras:**

- constituyendo su propia compañía o departamento de comercio exterior (trading).
- tomando participación, mayoritaria o minoritaria en una compañía de trading.
- estableciendo un departamento de asesoría en comercio compensado dentro del propio banco.

TRADING HOUSES:

FORMA DE NEGOCIO O TRÁFICO DE INTERMEDIACIÓN MERCANTIL. EMPRESAS QUE SE DEDICAN A ESTA ACTIVIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, TAMBIÉN LLAMADAS SOCIEDADES DE COMERCIO EXTERIOR O EMPRESAS DE TRUEQUE DE MERCANCÍAS A NIVEL NO ESTATAL. COMPAÑÍA DE COMERCIALIZACIÓN NO ESTATAL.

➤ **Evaluación:**

La evaluación se desarrolla a través de las actividades de autoevaluación, que en este caso consisten en diez preguntas tipo test sobre los aspectos más importantes del módulo. La evaluación está abierta de todas formas a las necesidades del/la formador/a, que también debe valorar la resolución de los ejercicios prácticos.

Las cuestiones propuestas en la Autoevaluación son las siguientes:

1. El comercio compensado incluye las obligaciones...

- a) De uno solo de los países que intervienen en la operación.
- b) De dos empresas en dos países.

- c) De ninguno de los países, pues no se contemplan las obligaciones.

2. El offset indirecto supone...

- a) La prestación adicional está relacionada con la venta principal.
b) No supone ninguna prestación adicional.
c) La prestación de una actividad en forma de suministro de suministro de productos o de tecnología no relacionada con la venta principal.

3. El país más activo en captar inversiones extranjeras con acuerdos de buyback es...

- a) China.
b) EEUU.
c) Francia.

4. La figura del buyback coincide...

- a) Con la compensación indirecta.
b) Con ningún tipo de compensación.
c) Con la compensación directa.

5. El mero trueque de productos entre dos compañías privadas se denomina...

- a) Compensación.
b) Swap.
c) Contracompra.

6. La operación de contracompra se documenta mediante...

- a) Un solo contrato.
b) Dos contratos.
c) Existe libertad de forma.

7. A los seguros básicos y comunes a todas las operaciones de comercio exterior es necesario añadir...

- a) Riesgos previstos por algunas de las partes.
b) Riesgos tasados legalmente y que se contempla en la ley de seguro.
c) Riesgo político.

8. En el mercado privado del seguro...

- a) Se tiene en cuenta la nacionalidad del exportador.
- b) Se tiene en cuenta el origen de los bienes o servicios.
- c) No se atiende a consideraciones de tipo político.

9. Mediante la cláusula switch ...

- a) Se cede a un tercer país mercancías del país deudor, el cual hace frente al descubierto final.
- b) Se interrumpe el acuerdo hasta que el deudor reduzca el desequilibrio en divisas.
- c) Las dos anteriores son falsas.

10. La reacción de los bancos ante el comercio de compensación...

- a) Atender y adaptarse a las necesidades de los partícipes del comercio de compensación.
- b) Continuar con sus funciones sin afectarle dicho comercio.
- c) No tuvo ninguna reacción.

➤ Solucionarios:

o Soluciones de la Autoevaluación:

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RESPUESTAS	B	C	A	C	B	B	C	C	A	A

o Soluciones de los Supuestos Prácticos:

Ejercicio 1:

- Cuando el país importador no dispone de divisa o esta es escasa.
- Cuando se plantea la necesidad de crear nuevos productos de exportación o abrir nuevos mercados en el exterior.
- Para equilibrar balanzas comerciales por razones políticas o económicas.

- Para equilibrar nuevas tecnologías, crear o proteger empleo o reducir la dependencia de terceros países por razones estratégicas.

Ejercicio 2:

Offset: Se exige al vendedor de equipos de tecnología media o alta una prestación adicional, además del mero suministro del bien en cuestión.

El offset puede ser directo o indirecto:

Offset indirecto supone la prestación de una actividad en forma de suministro de productos o tecnología no relacionados con el equipo vendido.

Offset directo supone que la prestación adicional esté relacionada con la venta principal.

Buy-back: Imposición a las compañías que establecen sus centros de producción en un país que acepten parte de la producción resultante, en concepto de medio de generar divisas para la planta exportada, instrumentos para percibir utilidades de la inversión forma de pago del principal o de los intereses.

Ejercicio 3:

- Los acuerdos offset.
- Los acuerdos de compensación
- La contracompra.

MÓDULO 4: INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA Y ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR.

➤ Denominación del Módulo:

El módulo se denomina “Inversiones extranjeras en España y españolas en el exterior” y constituye el cuarto módulo formativo del material didáctico.

➤ Objetivos Específicos y Criterios de Evaluación.

A continuación se relacionan los objetivos específicos y los criterios de evaluación de este módulo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Conocer la normativa sobre inversiones.	Saber la normativa que rige el control de cambios.

	Conocer la normativa aplicable tanto para el caso de inversiones españolas en el exterior como inversiones extranjeras en España.
Identificar todos los elementos que conforman tanto una operación de exportación como de importación.	Conocer los sujetos de la inversión, el objeto, los medios de aportación y las formas de inversión.
Conocimiento exhaustivo de los instrumentos de que se puede valer el exportador para conseguir beneficios y ahorrar costes.	Atender a la medidas fiscales y a los instrumentos comerciales, conociendo las ventajas de cada uno de ellos.
Manejar los instrumentos de garantías con el fin de sacar el máximo provecho y cubrir posibles contratiempos tanto en la exportación como en la importación.	Identificar la finalidad y los requisitos que exigen cada uno de los organismos que se dedican a otorgar al inversor una mayor garantía frente a los riesgos políticos.

➤ Actitudes:

Las actitudes que se intentará que el/la alumno/a presente son las siguientes:

- Actitud abierta y comprensiva hacia los aprendizajes.
- Interés hacia el conocimiento de los diferentes organismos que son un apoyo para el inversor, atendiendo a todas sus dimensiones (fiscales, comerciales,...) .
- Ser ordenado/a y organizado/a en el trabajo

➤ Unidades didácticas y temporalización:

Este módulo se organiza en cuatro unidades didácticas:

- Unidad Didáctica 1: Introducción.
- Unidad Didáctica 2: La inversión extranjera en España.
- Unidad Didáctica 3: La inversión española en el exterior.
- Unidad Didáctica 4: Instrumentos de apoyo y garantía.

El tiempo que se va a dedicar al módulo completo son 80 horas, de las cuales 12 horas se dirigen a la realización de los ejercicios prácticos, mientras que 8 horas se dedican a la evaluación. Por tanto, las 60 horas restantes se dividirán entre las dos unidades didácticas.

➤ **Contenidos Formativos:**

o **Contenidos Teóricos:**

Los contenidos que se van a desarrollar en el presente módulo son los siguientes:

Unidad Didáctica 1: Introducción.

- SITUACIÓN ACTUAL DEL CONTROL DE CAMBIOS EN ESPAÑA.
- PRINCIPIOS QUE RIGEN EL CONTROL DE CAMBIOS.

Unidad Didáctica 2: La inversión extranjera en España.

- NORMATIVA GENERAL Y SUS CARACTERÍSTICAS.
- SUJETOS DE LA INVERSIÓN.
- OBJETO DE LA INVERSIÓN.
- MEDIOS DE APORTACIÓN.
- FORMAS DE INVERSIÓN:
 - Inversiones directas.
 - Inversiones de cartera.
 - Inversiones en bienes inmuebles.
 - Otras formas de inversión.

Unidad Didáctica 3: La inversión española en el exterior.

- CARACTERÍSTICAS DE LA NORMATIVA APLICABLE.
- SUJETOS DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR.
- MEDIOS DE APORTACIÓN.
- FORMAS DE INVERSIÓN:

Inversiones directas.

Inversiones de cartera.

Inversiones en inmuebles.

Otras formas de inversión.

Unidad Didáctica 4: Instrumentos de apoyo y garantía.

- MEDIDAS FISCALES.
- INSTRUMENTOS FINANCIEROS.
- INSTRUMENTOS DE GARANTÍA.
- OTROS INSTRUMENTOS DE APOYO E INFORMACIÓN.

o Contenidos Prácticos:

Las cuestiones teóricas que se plantean a continuación tienen como fin aclarar determinados puntos imprescindibles para la perfecta comprensión de la inversión:

Ejercicio 1: Diferencias entre una verificación y una autorización previa

Ejercicio 2: Casos en los que se podría suspender el régimen de liberalización previsto en el RD 672/1992 sobre inversiones españolas en el exterior.

Ejercicio 3: Obligaciones a que está sometido un inversor español que desee liquidar una inversión en el exterior.

Ejercicio 4: Significado e implicaciones de un sistema de libertad de cobros, pagos y transferencias con el exterior combinado con un sistema que mantiene regímenes de verificación/autorización sobre determinadas operaciones.

➤ Metodología:

o Características Generales:

Este Módulo se ha desarrollado siguiendo el mismo esquema de trabajo que el resto de contenidos, por lo que las características generales más desatacadas son las mismas que las que posee el material completo.

Este material es un material bivalente, puesto que se puede utilizar tanto para la formación presencial como para la educación a distancia. Los materiales se han elaborado teniendo en cuenta ambas

opciones, resultando por tanto un material flexible y adecuado para ambos tipos de formación.

Por otro lado, tenemos que destacar que el material dispuesto para el módulo 4 presenta ciertas características definitorias, entre las que se encuentra que no es sólo un material que contiene información, sino que también incluye esquemas con el objetivo de facilitar el aprendizaje del/la alumno/a. Concretamente se desarrollan varios esquemas y cuadros y las ecuaciones o fórmulas principales se presentan en recuadros para que sean más visibles y fáciles de memorizar para el/la alumno/a.

o Estructura de los Materiales Didácticos:

Los materiales presentados para este curso siguen una estructura modular. Ello quiere decir que se presentan organizados en módulos, que a su vez se distribuyen en unidades didácticas. Este módulo se organiza en los siguientes apartados:

- Título del módulo: Inversiones extranjeras en España y españolas en el exterior.
- Objetivos generales del módulo:
 - Conocer el funcionamiento de la inversión tanto en el exterior como en España.
 - Saber cuáles son las modalidades de inversión posibles y sus características principales.
 - Analizar y conocer los elementos que influyen en las financiaciones de comercio exterior.
 - Conocer las medidas de estímulo de los gobiernos a la exportación.
 - Conocer los instrumentos de garantía de los que puede valerse el inversor.
- Organización y contenidos de las unidades didácticas que lo forman:
 - Unidad Didáctica 1: Introducción.
 - Unidad Didáctica 2: La inversión extranjera en España.
 - Unidad Didáctica 3: La inversión española en el exterior.
 - Unidad Didáctica 4: Instrumentos de apoyo y garantía.

- Ideas clave del módulo.
- Autoevaluación de los contenidos del módulo.
- Actividades prácticas.

o La metodología en la FPO:

La metodología de este módulo se debe enfocar en primer lugar a la comprensión de las diferentes modalidades de financiación de las operaciones de comercio exterior así como las medidas que toma el gobierno para ayudar a la exportación.

Al ser una enseñanza de FPO el/la formador/a debe orientar su metodología de forma diferente que si no lo fuera. El curso es mixto, puesto que contiene contenidos prácticos y teóricos, pero también debe tener en cuenta que se dirige a personas que buscan aprender para desarrollar sus capacidades en el trabajo. Por tanto, la metodología tendrá en cuenta la necesidad de desarrollar estas capacidades antes que tener que dar un temario o contenidos didácticos, puesto que lo principal será cumplir los objetivos de capacitación del alumnado. Además de esto, el/la formador/a debe tener en cuenta dos aspectos:

1. Perfil del/la alumno/a al que va dirigido el curso: El/la profesor/a debe tener en cuenta el perfil de alumnado al que se dirige, puesto que el conocimiento de éste junto con sus expectativas y actitudes le ayudará a elegir la metodología que mejor se adapta a ellos. En cualquier caso, sea cual sea la metodología que se utilice es necesario prestar atención a la existencia de diversidad, tanto en aptitudes como en objetivos dentro del propio alumnado, que deberá ser atendida de forma correcta.
2. Los fines u objetivos que se pretenden conseguir con este módulo y sus unidades didácticas: En este caso los objetivos son los siguientes:
 - a. Conocer el funcionamiento de la inversión tanto en el exterior como en España.
 - b. Saber cuáles son las modalidades de inversión posibles y sus características principales.
 - c. Analizar y conocer los elementos que influyen en las financiaciones de comercio exterior.

- d. Conocer las medidas de estímulo de los gobiernos a la exportación.
 - e. Conocer los instrumentos de garantía de los que puede valerse el inversor.
3. El/la formador/a podrá utilizar bibliografía complementaria para ampliar el tema de los acuerdos de compensación y aplicarlos a supuestos concretos.
 4. Utilizar prensa especializada sobre valores para ver cotizaciones de las divisas y establecer las normas de valoración apropiadas.

El/la formador/a puede utilizar diferentes medios y materiales didácticos como pueden ser el uso de retroproyector con transparencias y/o la utilización del cañón con las presentaciones Power Point que se muestran a continuación.



Unidad didáctica 1: Introducción

• RÉGIMEN LEGAL DEL CONTROL DE CAMBIOS:

Conjunto de disposiciones legales y administrativas que regulan las transacciones económicas entre residentes y no residentes y de los que se derivan cobros o pagos desde el extranjero, tanto en divisas como en euros.

o R.D 1816/1991, DE 20 DE Diciembre,
Transacciones económicas con el exterior.

o Ley 40/1979, sobre Régimen Jurídico del
Control de cambios.

CONTROL DE CAMBIOS

El principio básico del control de cambios es la libertad absoluta de las transacciones con el exterior. Esta libertad absoluta comprende:

- Existencia de un mercado de divisas libre y reglado donde se fijan los tipos de cambio de la moneda en relación a otras.
- Existencia de controles derivados de la necesidad de la Administración de tener un conocimiento de las relaciones económicas con el exterior para evitar el fraude fiscal.

Este principio de libertad se ve mermado por unas series de excepciones globales y específicas.

PRINCIPIO BÁSICO: LIBERTAD
ABSOLUTA DE LAS TRANSACCIONES
CON EL EXTERIOR.



EXCEPCIÓN GLOBAL: EL GOBIERNO
TIENE LA POSIBILIDAD DE IMPONER
CONTROLES Y RESTRICCIONES SI SE
PRODUCEN PROBLEMAS
INTERNACIONALES QUE AFECTEN A LA
ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Unidad didáctica 2: Inversión extranjera en España.

MARCO JURÍDICO

- R.D 664/1999, de 23 de Abril, sobre Inversiones exteriores.
- R.D 671/1992, de 2 de Julio, sobre Inversión extranjera en España.
- Ley 18/1992, de 1 de Julio, por la que se establecen determinadas normas en materia de inversión extranjera en España.
- R.D 876/2001, de 20 de Julio, sobre Régimen Jurídico de las empresas de servicios de inversión.

❖ Características de la normativa sobre inversiones extranjeras:

- Cumplimiento de normas comunitarias.
- Libertad de la inversión extranjera en España con determinadas excepciones.
- La inversión extranjera atiende a la residencia del sujeto inversor.
- La verificación administrativa previa ha quedado para grandes proyectos de inversión y para los inversores residentes en paraísos fiscales.
- Igualdad de tratamiento entre residentes y no residentes.

¿QUIÉN PUEDE SER TITULAR DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA?

- PERSONAS FÍSICAS NO RESIDENTES EN ESPAÑA CON INDEPENDENCIA DE SU NACIONALIDAD.
- PERSONAS JURÍDICAS DOMICILIADAS EN EL EXTRANJERO.
- INVERSIÓN REALIZADA POR CUALQUIER GOBIERNO O ENTIDAD PÚBLICA DE SOBERANÍA EXTRANJERA.
- LAS SOCIEDADES DOMICILIADAS EN EL EXTRANJERO, PEROPARTICIAPADAS POR RESIDENTES EN ESPAÑA EN UN PORCENTAJE SUPERIOR AL 50 % , Y POR SUCURSALES Y ESTABLECIMIENTOS EN EL EXTERIOR DE RESIDENTES, SIEMPRE QUE DICHAS INVERSIONES TENGAN LA CLASIFICACIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA,,SEA EN EL MISMO PAÍS EN QUE LAS CITADAS SOCIEDADES , SUCURSALES O ESTABLECIMIENTOS TENGAN SU DOMICILIO O EN OTRO.

REGLA GENERAL: LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA, ASÍ COMO SU LIQUIDACIÓN, QUEDAN LIBERALIZADAS.

EXCEPCIONES:

- ➔ EL CONSEJO DE MINISTROS PUEDE ACORDAR LA SUSPENSIÓN DEL RÉGIMEN DE LIBERALIZACIÓN CUANDO LAS INVERSIONES AFECTEN A ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL EJERCICIO DEL PODER PÚBLICO, EL ORDEN PÚBLICO, SEGURIDAD Y SALUD PÚBLICA. ES NECESARIA **AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA PREVIA**.
- ➔ ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA DEFENSA NACIONAL. ES NECESARIA **AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA PREVIA** Y SIGUE UN RÉGIMEN ESPECIAL.
- ➔ INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA EN MATERIA DE TRANSPORTE AÉREO, MINERALES...
- ➔ ADQUISICIÓN DIRECTA O INDIRECTA DEL 10% O MÁS DEL CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS. ES NECESARIO **AUTORIZACIÓN ADMINISTRATIVA PREVIA**.

TIPOS DE INVERSIONES EXTRANJERAS

INVERSIÓN DIRECTA

INVERSIÓN DE CARTERA

INVERSIÓN EN BIENES INMUEBLES

OTRAS FORMAS DE INVERSIÓN (OFI)

❖ **INVERSIÓN DIRECTA:**

Este tipo de inversión refleja la intención por parte de una entidad residente de un país de obtener una participación duradera o de largo plazo en una empresa residente en otro país, buscando influir en la dirección de la misma.

❖ **INVERSIÓN DE CARTERA:**

El inversionista de cartera no puede influir en las operaciones de la empresa y está interesado en la seguridad de su capital, su rentabilidad y la probabilidad de que aumente su valor.

❖ **INVERSIÓN EN BIENES MUEBLES**

❖ **OTRAS FORMAS DE INVERSIÓN:**

Se incluyen todas las transacciones financieras empleadas al adquirir activos y al contraer pasivos no considerados en otras categorías.

Unidad didáctica 3: Inversiones españolas en el exterior.

MARCO JURÍDICO

- R.D 672/1992, de 2 de Julio, sobre Inversiones españolas en el exterior.
- Resolución de 6 de Julio de la Dirección General de Transacciones Exteriores sobre Procedimiento de Tramitación y Registro de Inversión Extranjera en España.

➤CARÁCTER ERGA OMNES

➤ELIMINACIÓN DE GRAN PARTE DE LAS RESTRICCIONES Y CONTROLES ADMINISTRATIVOS PREVIOS

CARACTERÍSTICAS DEL R.D 672/1992

➤CREACIÓN DE UN REGISTRO DE INVERSIONES

➤ADECUADA COMPLEMENTACIÓN DEL R.D SOBRE TRANSACCIONES ECONÓMICAS CON EL EXTERIOR CON LA NORMATIVA ESPAÑOLA SOBRE INVERSIONES ESPAÑOLAS.

¿QUIÉN PUEDE SER TITULAR DE UNA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR?

- PERSONAS FÍSICAS RESIDENTES EN ESPAÑA.
- PERSONAS JURÍDICAS DOMICILIADAS EN ESPAÑA.
- ESTABLECIMIENTOS Y SUCURSALES EN TERRITORIO ESPAÑOL DE PERSONA JURÍDICA DOMICILIADA EN EL EXTRANJERO O DE PERSONA FÍSICA NO RESIDENTE EN ESPAÑA.
- SOCIEDADES DOMICILIADAS EN EL EXTRANJERO PERO PARTICIPADAS POR RESIDENTES EN ESPAÑA EN UN PORCENTAJE SUPERIOR AL 50 % Y POR SUCURSALES Y ESTABLECIMIENTOS EN EL EXTERIOR DE RESIDENTES, SIEMPRE QUE DICHAS INVERSIONES TENGAN LA CLASIFICACIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA, SEA EN EL MISMO PAÍS EN QUE LAS CITADAS SOCIEDADES, SUCURSALES O ESTABLECIMIENTOS TENGAN SU DOMICILIO O EN OTRO.

Unidad didáctica 4: Instrumentos de apoyo y de garantía.

La financiación pública del comercio exterior se fundamenta en 3 pilares:

1. **EXPORTACIÓN:** financia solo operaciones de venta de bienes industriales.
2. **SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN:** cubre determinados riesgos relacionados con la exportación.
3. **FONDOS DE AYUDA AL DESARROLLO:** financian la exportación de bienes de consumo hacia países en vías de desarrollo o subdesarrollados o envíos directos de empresas españolas en esos países.

MEDIDAS DESTINADAS A FAVORECER LAS EXPORTACIONES:



CRÉDITO OFICIAL A LA EXPORTACIÓN



SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN



MEDIDAS FISCALES



INSTRUMENTOS COMERCIALES

1. CRÉDITO OFICIAL A LA EXPORTACIÓN:

¿Cuál es su objetivo principal?

Ayudar a las empresas españolas a exportar sus bienes en condiciones financieras más favorables que las que obtendrían en el mercado libre.

¿Qué puede ser objeto de crédito oficial a la exportación?

Bienes y servicios industriales y servicios de consultora y asesoramiento.

¿Debe reunir algún requisito?

Las operaciones deben tener una duración superior a los 2 años y estar relacionadas con países listados en el CDE.

CRÉDITO AL SUMINISTRADOR NACIONAL:

el prestatario del crédito es la empresa española.

TIPOS DE CRÉDITO
OFICIAL A LA
EXPORTACIÓN

CRÉDITO AL COMPRADOR EXTRANJERO:

es el importado quien se obliga por sí mismo o a través de un garante o aval de un banco de su país, frente a la entidad española que otorga la financiación.

2. SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN:

Cubre los riesgos a los que se haya sometido una operación de exportación.

Riesgos que comprende:

- ➡ Riesgos comerciales (insolvencia del comprador).
- ➡ Riesgos políticos (revueltas populares, insurrección política...).
- ➡ Riesgos extraordinarios (terremotos, inundaciones...).

3. MEDIDAS FISCALES DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

- ➡ Bonificaciones/Deducciones en el Impuesto de Sociedades.
- ➡ Devolución de impuestos especiales al fabricante en aquellas partidas destinadas a la exportación.
- ➡ Exención del IVA en las exportaciones, permitiendo la recuperación del IVA.

4. INSTRUMENTOS COMERCIALES:

- ➡ Participación oficial en ferias.
- ➡ Ayudas a las empresas para su participación en ferias y certámenes.
- ➡ Misiones oficiales comerciales.
- ➡ Asesoramiento a la empresa nacional.
- ➡ Centro de información.

**MEDIDAS
FISCALES MÁS
IMPORTANTES**

DEDUCCIÓN POR
ACTIVIDADES
LIGADAS A LA
EXPORTACIÓN

DOBLE
IMPOSICIÓN
INTERNACIONAL

CONVENIOS
DE
DOBLE IMPOSICIÓN

**INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE
CARÁCTER BILATERAL:**

❖ **LÍNEA DE CRÉDITO PARA LA INVERSIÓN EN EL EXTERIOR.**

❖ **COMPAÑÍA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO (COFIDES):**

Su objetivo es el fomento de las inversiones productivas de empresas españolas en países en desarrollo para contribuir con criterios de rentabilidad tanto al desarrollo económico como a la internacionalización de la economía española.

**INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE CARÁCTER
MULTILATERAL:**

Permiten a las empresas inversoras españolas beneficiarse de los programas de aquellas instituciones dedicadas a apoyar la inversión en países menos desarrollados.

1. BANCO EUROPEO DE INVERSIONES (BEI):

Su finalidad es la financiación a largo plazo de proyectos de inversión encaminados hacia el desarrollo equilibrado de la Comunidad Europea.

Los medios empleados por el BEI para ofrecer financiación son préstamos individuales y préstamos globales.

2. CENTRO PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (CDI):

Su objetivo es favorecer y apoyar la creación, expansión y reestructuración de empresas industriales en los países ACP (países de África, Caribe y El Pacífico, miembros del Tratado de Lomé con la CEE) y suscitar una cooperación duradera y equilibrada entre las PYMES establecidas en los países ACP y las empresas de la UE.

3. LA CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (CFI) DEL GRUPO BANCO MUNDIAL:

Su objetivo es combatir la pobreza para obtener resultados duraderos y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que le rodea.

4. LA CORPORACIÓN INTERAMERICANA DE INVERSIONES (CII):

Su objetivo es promover el desarrollo económico de los países miembros de América Latina y el Caribe, para lo cual proporciona financiación y asesoría a proyectos de inversión en las pequeñas y medianas empresas preferentemente.

Los tipos de apoyo que la CII presta son los siguientes:

- participación en capital
- préstamos
- cofinanciación
- servicios de asesoría

5. BANCO AFRICANO DE DESARROLLO (BAfD):

Su objetivo es promover el crecimiento económico sostenible y la reducción de la pobreza en África.

6. BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO (BAuD):

Exige a las empresas de consultoría y a los consultores individuales el registro previo para poder proporcionar servicios de consultoría en los proyectos del Banco.

7. BANCO EUROPEO PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO(BERD):

Su objetivo es facilitar la transición hacia el mercado de las economías de los Estados de los países de Europa Central y Oriental (PECOS) y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) que se comprometen a la democracia , al pluralismo y a la economía de mercado.

INSTRUMENTOS DE GARANTÍA:

- 1. ACUERDOS BILATERALES DE PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES (APPRI).
- 2. PÓLIZA DE INVERSIONES DE LA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN (CESCE).
- 3. ORGANISMO MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES (MIGA) DEL GRUPO DEL BANCO MUNDIAL.



APPRI: Tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger las inversiones realizadas por los inversores de cada Estado parte en el territorio de otro Estado parte.



PÓLIZA DE INVERSIONES DE LA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN (CESCE): Está diseñada para cubrir riesgos de carácter político asociados a las inversiones española en el exterior.



ORGANISMO MULTILATERAL DE GARANTÍA DE INVERSIONES (MIGA) DEL GRUPO DEL BANCO MUNDIAL: Fomentar la inversión directa extranjera de carácter productivo en los países de desarrollo.

➤ Evaluación:

La evaluación se desarrolla a través de las actividades de autoevaluación, que en este caso consisten en diez preguntas tipo test sobre los aspectos más importantes del módulo. La evaluación está abierta de todas formas a las necesidades del formador, que también debe valorar la resolución de los ejercicios prácticos.

Las cuestiones propuestas en la Autoevaluación son las siguientes:

1. El Real Decreto 671/1992 sobre inversiones extranjeras en España:

- a) Es una norma de procedimiento del control de cambios.
- b) Es una norma específica del control de cambios.
- c) Es una específica y de procedimiento del control de cambios.

2. Los cobros, pagos y transferencias con el exterior...

- a) Deben realizarse a través de entidades registradas.
- b) Es obligatorio llevarlas a cabo a través de la vía bancaria, con determinadas excepciones.
- c) Pueden realizarse a través del procedimiento por el que opte cada uno.

3. La constitución de una sociedad cuya actividad se centra en uno de los denominados sectores específicos:

- a) Está siempre sometida a verificación.
- b) Se somete a verificación, excepto en las actividades directamente relacionadas con la defensa nacional.
- c) Está siempre sometida a autorización.

4. Un préstamo se considera asimilado a inversión directa:

- a) Cuando su vida media es superior a cinco años.
- b) Cuando existe una inversión directa del prestamista en el prestatario y la vida media del préstamo es superior a cinco años.
- c) Cuando la vida media del préstamo es superior a cinco años y se realiza para mantener vínculos económicos duraderos.

5. La constitución de una sociedad española por un inversor no residente con domicilio en un paraíso fiscal:

- a) Está siempre sometido a verificación.
- b) Está sometida a verificación siempre que su capital más reservas sea superior a 3005060,52 euros (500 millones de pesetas).
- c) Está sometida a autorización si su actividad se desarrolla en alguno de los sectores específicos.

6. ¿Existe alguna limitación en cuanto a las clases de aportaciones para realizar una inversión en el exterior?

- a) Si
- b) No

7. ¿Quién está obligado a declarar al Registro de Inversiones?

- a) El titular de la inversión.
- b) La sociedad gestora que tramita los documentos ante la DGTE.
- c) La entidad registrada a través de la cual se efectúan los cobros o pagos.

8. ¿Qué ocurre si transcurren 30 días sin haber recibido contestación de la administración acerca de la verificación de un proyecto de inversión?

- a) Se propaga automáticamente el plazo.
- b) Se presenta de nuevo la solicitud de verificación.
- c) Se entiende aprobado el proyecto.

9. ¿Cual es el plazo de validez para realizar una inversión una vez verificado el proyecto?

- a) 9 meses.
- b) 6 meses.
- c) El que se indique en el impreso de verificación.

10. Los riesgos que pueden cubrirse con la póliza CESCE:

- a) Excluye la revolución, guerra civil o internacional.
- b) Excluye el incumplimiento de acuerdos previos.
- c) Incluye los dos anteriores.

➤ **Solucionarios:**

o **Soluciones de la Autoevaluación:**

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RESPUESTAS	A	B	C	C	A	A	A	C	B	C

o Soluciones de los Supuestos Prácticos:

Ejercicio 1:

Autorización administrativa previa: Régimen de exportación que permite realizar una o varias expediciones hasta una cantidad máxima fijada en la autorización, con destino a un comprador y a un país determinado, a través de una aduana específica y dentro de un plazo de 6 meses (La Administración podrá autorizar plazos superiores a 6 meses).

El requisito de la autorización administrativa por operación se requiere para:

- Las exportaciones cuyo cobro se compensa con independencia de otras mercancías.
- Las exportaciones que no dan lugar a cobro.
- Las exportaciones de productos petrolíferos.

Tiene como finalidad poner en conocimiento de la Administración el proyecto de una inversión exterior si que éste tenga que intervenir con carácter previo a su realización.

Verificación administrativa previa: Acción y efecto de probar la certeza y exactitud de los datos. Obedece a una finalidad estadística. Ha quedado para grandes proyectos de inversión y para los inversores residentes en paraísos fiscales. Supone, por tanto, una actividad de puro control en la que la Administración está sometida a una serie de requisitos y condiciones determinadas que le vienen impuestas por el ordenamiento jurídico.

Ejercicio 2:

- Supuestos en que el medio de aportación consista en inmuebles sitos en España, acciones y otros valores que den derecho a la participación en el capital de sociedades españolas y establecimientos mercantiles y otros activos sitos en España, la inversión estará sujeta al régimen de verificación previa cuando vaya destinada a un país comunitario y al de autorización previa cuando el destino sea un país no comunitario.
- Cuando el importe efectivo de la operación desee igual o superior a 250 millones de pesetas.
- Cuando la sociedad extranjera tenga como actividad la tenencia de participaciones en el capital de otras sociedades.
- Cuando el destino de la inversión sea un país o territorio considerado como paraíso fiscal.

- Cuando se trate de “inversiones en cascada” que tengan como destino un paraíso fiscal.

Ejercicio 3:

- Presentar la solicitud de verificación o autorización en el impreso existente al efecto, adjuntando los documentos necesarios.
- Declarar las inversiones extranjeras y su liquidación al Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Hacienda.
- Formalización en documento autorizado por federatario público español.
- Los cobros y pagos derivados de las inversiones extranjeras y de su liquidación deberán efectuarse a través de entidades de depósito, financieras y de crédito inscritas en los Registros Oficiales del Banco de España o de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Ejercicio 4:

La liberalización de los cobros, pagos y transferencias con el exterior, establecida en el RD 1816/1991 sobre Transacciones Económicas con el Exterior, se entiende sin perjuicio de las normas específicas sobre inversiones. La libertad total y absoluta de los cobros, pagos y transferencias al o del extranjero no implica que una operación de inversión de inversión no pueda ser sometida a la exigencia de autorización previa o verificación administrativa. Antes del 1 de febrero de 1992, la autorización o verificación otorgada por la Administración era requisito previo, primero, para efectuar la salida de divisas y, segundo, para la realización de la inversión. Con la entrada en vigor del RD, el inversor español solo necesita obtener la autorización, verificación u otra medida de control impuesta por la legislación, para materializar su proyecto de inversión y no la necesitará para adquirir la divisa.

MÓDULO 5: RÉGIMEN JURÍDICO ADUANERO EN EL EXTERIOR.

➤ Denominación del Módulo:

El módulo se denomina “Régimen jurídico aduanero en el exterior” y constituye el quinto módulo formativo del material didáctico.

➤ **Objetivos específicos y criterios de evaluación.**

A continuación se relacionan los objetivos específicos y los criterios de evaluación de este módulo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Conocer los fundamentos de la política aduanera comunitaria.	Saber los principios que conforman la política comunitaria y en que consisten las libertades fundamentales
Conocer las fuentes del derecho aduanero comunitario.	Saber que comprende cada fuente del derecho y que finalidad tiene.
Conocer el Código Aduanero Comunitario (CAC).	Estructura y partes que comprende el Código.
	Saber las materias a que se aplica el Código comunitario.
Comprender el Arancel de Aduanas Comunitario.	Conocer su estructura y tarifa del arancel.
Conocimiento de los métodos de economía arancelaria.	Identificar cada uno de los mecanismos existentes y el porqué de su aplicación.
Saber identificar y clasificar el origen de las mercancías.	
Manejo de los métodos utilizados para la valoración de las mercancías en aduanas.	Estudio de los diferentes criterios empleados.
Identificar las obligaciones y derechos aduaneros de los sujetos pasivos y activos que intervienen en las operaciones de comercio exterior.	
Estudio de los destinos aduaneros.	Enumerar los distintos destinos aduaneros.
	Saber el procedimiento y características diferenciadoras de cada uno de los posibles regímenes aduaneros.

➤ Actitudes:

Las actitudes que se intentará que el/la alumno/a presente son las siguientes:

- Conocer los principios que conforman la política aduanera.
- Saber la existencia del régimen jurídico aduanero y su estructura.
- Ser capaz de evaluar los distintos destinos aduaneros y la inclusión de las mercancías en alguno de ellos.

➤ Unidades Didácticas y Temporalización:

Este módulo se organiza en cuatro unidades didácticas:

- Unidad Didáctica 1: Fundamento de la política aduanera de la Unión Europea.
- Unidad Didáctica 2: Derecho aduanero de la Unión.
- Unidad Didáctica 3: Tributación aduanera.
- Unidad Didáctica 4: Destinos aduaneros comunitarios.

El tiempo que se va a dedicar al módulo completo son 70 horas, de las cuales 10 horas se dirigen a la realización de los ejercicios prácticos, mientras que 5 horas se dedican a la evaluación. Por tanto, las 55 horas restantes se dividirán entre las cuatro unidades didácticas.

➤ Contenidos Formativos:

o Contenidos Teóricos:

Los contenidos que se van a desarrollar en el presente módulo son los siguientes:

Unidad Didáctica 1: Fundamento de la política aduanera de la Unión Europea.

- OBJETIVOS CONSEGUIDOS:
 - Ámbito comercial.
 - Ámbito financiero.

- Ámbito jurídico.
- LIBERTAD DE CIRCULACIÓN:
 - De mercancías.
 - De personas.
 - De capital.
 - De servicios.

Unidad Didáctica 2: Derecho aduanero de la Unión.

- CONCEPTO.
- CARACTERÍSTICAS DEL DERECHO ADUANERO.
- FUENTES DEL DERECHO ADUANERO COMUNITARIO.
- EL CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO.

Unidad Didáctica 3: Tributación aduanera.

- EL ARANCEL DE ADUANAS COMUNITARIO
- ECONOMÍA ARANCELARIA.
- EL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS.
- EL VALOR EN ADUANAS.
- LA OBLIGACIÓN ADUANERA.

Unidad Didáctica 4: Destinos aduaneros comunitarios.

- INTRODUCCIÓN.
- IMPORTACIÓN.
- EL RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN.
- RÉGIMENES ECONÓMICOS ADUANEROS.
- CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS.

➤ Metodología:

o Características Generales:

Este material es un material bivalente, puesto que se puede utilizar tanto para la formación presencial como para la educación a distancia. Los materiales se han elaborado teniendo en cuenta ambas opciones, resultando por tanto un material flexible y adecuado para ambos tipos de formación.

Por otro lado, tenemos que destacar que el material dispuesto para el módulo 5 presenta ciertas características definitorias, entre las que se encuentra que no es sólo un material que contiene información, sino que también incluye esquemas con el objetivo de facilitar el aprendizaje del alumno, puesto que el/la alumno/a no aprende solamente con la lectura, sino que también desarrolla su proceso de aprendizaje mediante la observación de esquemas y cuadros y mediante la práctica. Además, es necesario destacar que el material se ha realizado intentando mantener siempre un equilibrio, basado en la organización y estructuración de los contenidos teóricos por un lado, y la autoevaluación por otro, procurando siempre que estas se presentaran en el momento necesario, cuando el alumno tenga la necesidad de reflexionar sobre los conocimientos adquiridos y llevarlos a la práctica.

Finalmente, al igual que en el resto de materiales, hay que señalar que, para facilitar la lectura y el estudio hemos utilizado en la redacción del material ambos géneros, es decir, nos hemos referido al empresario/a, el/la contable, el/la trabajador/a, etc.,

o Estructura de los Materiales Didácticos:

Los materiales presentados para este curso siguen una estructura modular. Ello quiere decir que se presentan organizados en módulos, que a su vez se distribuyen en unidades didácticas. Cada módulo se organiza en los siguientes apartados:

- Título del módulo: “Régimen jurídico aduanero en el exterior”
- Objetivos generales del módulo:
 - Conocer las distintas modalidades que tiene la empresa para satisfacer sus cobros o pagos internacionalmente.
 - Estudiar estas operaciones así como sus ventajas e inconvenientes
- Organización y contenidos de las unidades didácticas que lo forman:
 - Unidad Didáctica 1: Fundamentos de la política aduanera de la Unión Europea.
 - Unidad Didáctica 2: Derechos Aduaneros de la Unión.
 - Unidad Didáctica 3: Tributación aduanera.
 - Unidad Didáctica 4: Destinos aduaneros comunitarios.

- Ideas clave del módulo.
- Autoevaluación de los contenidos del módulo.
- Actividades prácticas.

o La Metodología en la FPO:

La metodología de este módulo se debe dirigir, en primer lugar, a la comprensión de la política aduanera seguida por los países de la Unión Europea y la diferenciación en el ámbito comercial que implica ser o no un Estado miembro. Sin embargo, también es necesario desarrollar las capacidades prácticas del/la alumno/a mediante la comprensión de los ejemplos expuestos en el material y la realización de los ejercicios.

El/la formador/a debe conocer la importancia de la metodología en el proceso enseñanza-aprendizaje, y, en consecuencia, elegir para la exposición de contenidos la metodología que mejor se adapte a las necesidades y características del grupo y de la materia, con el fin de conseguir los mejores resultados posibles. A pesar de que la elección de la metodología más adecuada es labor del/la formador/a, planteamos a continuación algunas características que le pueden ayudar a decidir la metodología que va a utilizar:

1. Perfil del/la alumno/a al que va dirigido el curso: El/la profesor/a debe tener en cuenta el perfil de alumnado al que se dirige, puesto que el conocimiento de éste junto con sus expectativas y actitudes le ayudará a elegir la metodología que mejor se adapta a ellos. En cualquier caso, sea cual sea la metodología que se utilice es necesario prestar atención a la existencia de diversidad, tanto en aptitudes como en objetivos dentro del propio alumnado, que deberá ser atendida de forma correcta.
2. Los fines u objetivos que se pretenden conseguir con este módulo y sus unidades didácticas: En este caso los objetivos son los siguientes:
 - a) Conocer la uniformidad de la normativa comunitaria aduanera.
 - b) Estudiar los principios y libertades fundamentales sobre los que se asienta la política aduanera comunitaria.
 - c) Saber valorar las ventajas e inconvenientes que puede implicar la eliminación de fronteras físicas y técnicas.
 - d) Analizar el arancel como instrumento económico- fiscal y las consecuencias que produce su aplicación.
 - e) Saber clasificar las mercancías, su origen, el destino comunitario...

El/la formador/a puede utilizar diferentes medios y materiales didácticos como pueden ser el uso de retroproyector con transparencias y/o la utilización del cañón con las presentaciones Power Point que se muestran a continuación.

EL RÉGIMEN JURÍDICO ADUANERO EN EL EXTERIOR



Unidad didáctica 1: **Fundamento de la política aduanera de la Unión Europea.**

**Objetivos
comerciales
conseguidos
por la Unión
Europea**

**Objetivos
financieros**

- ➡ **ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS:**
Institución encargada de favorecer los intercambios comerciales sobre la base de una libre comercialización.
- ➡ **COMISIÓN DE NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO:**
Su logro es la consecución en el seno del GATT del Sistema de Preferencias Generalizado y la posibilidad de importar a los países más avanzados productos de los ACP con aranceles nulos o muy reducidos
- ➡ **FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (F.M.I.):**
Tiene como objetivo fijar normas que rijan el sistema monetario internacional.
- ➡ **BANCO MUNDIAL (B.M):**
Ayuda a financiar la reconstrucción de los países destruidos tras la 2ª G.M.

Objetivos jurídicos

- ➔ **COMISIÓN DE NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (UNCITRAL):**
Institución encargada de elaborar y codificar las materias en el ámbito del comercio internacional.
- ➔ **CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (C.C.I.):**
Se encarga de compilar usos y costumbres que se dan en el mundo de los negocios internacionales

INTERNA: Comprende la libertad de circulación de mercancías, bienes, servicios y capitales.



EXTERNA: Política comercial comunitaria: conjunto de medidas adoptadas por la UE para favorecer los intercambios comerciales con 3ª países favoreciendo las corrientes que le interesan y restringiendo las corrientes que le perjudican.

Unidad didáctica 2: **Derecho Aduanero de la Unión.**

- **DERECHO COMUNITARIO:** conjunto de disposiciones jurídicas que regulan la organización, la competencia y la actividad de la Comunidad Europea.
- **CARACTERÍSTICAS:**
 - Autonomía
 - Supremacía
 - Aplicabilidad directa y efecto directo
 - Derecho de contenido competencial
- **ESTÁ FORMADO POR:**
 - Derecho derivado
 - Derecho primario
 - Derecho complementario

CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO

EL DERECHO ADUANERO COMUNITARIO TIENE SUS ORÍGENES EN EL TRATADO DE ROMA.

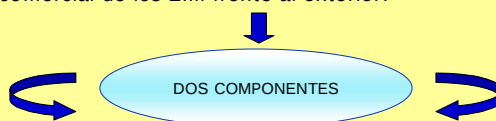
OFRECE LOS ELEMENTOS EN LOS QUE SE BASA LA APLICACIÓN DE LOS DERECHOS DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN Y LAS DEMÁS MEDIDAS PREVISTAS EN EL MARCO DE LOS INTERCAMBIOS DE MERCANCÍAS.

SE APLICA AL TERRITORIO ADUANERO, ENTENDIENDO POR TAL, EL ESPACIO EN EL INTERIOR DE LA COMUNIDAD EN EL QUE LAS MERCANCÍAS ESTÁN SOMETIDAS A LA REGLAMENTACIÓN ADUANERA COMUNITARIA.

Unidad didáctica 3:

Tributación aduanera.

ARANCEL DE LA CEE: Instrumento económico fiscal que se constituye como pieza clave de protección comercial de los E.M frente al exterior.



NORMENCLATURA ARANCELARIA:

Ordenación sistemática de las mercancías en el arancel.

TARIFA ARANCELARIA:

Conjunto de gravámenes asignados a cada una de las partidas de la nomenclatura para establecer el grado de protección de las mercancías que comprende.

ARANCEL DE ADUANAS:

Reglamento donde figuran los derechos que gravan las mercancías y se recogen medidas arancelarias de carácter general que se aplican en el comercio de importación.

ARANCEL DE LA UNIÓN EUROPEA

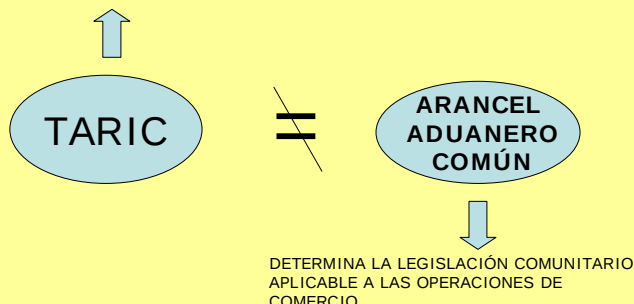


NOMENCLATURA COMBINADA EUROPEA (N.C)

TARIC (tarifa integrada comunitaria):

Instrumento cuya finalidad es determinar que legislación aduanera comunitaria debe aplicarse a las importaciones y a las exportaciones.

APROVECHA LA ESTRUCTURA DEL ARANCEL INCLUYENDO NUEVAS SUBDIVISIONES A LAS QUE SE ASIGNAN LOS IMPUESTOS QUE LES AFECTAN.



INFORMACIÓN ARANCELARIA VINCULANTE (I.A.V.)

DOCUMENTO QUE EXPIDEN LAS AUTORIDADES A PETICIÓN DEL INTERESADO, EN EL QUE SE LE INDICA UNA CLASIFICACIÓN PARA SUS MERCANCÍAS, QUE PUEDE HACER VALER ANTE CUALQUIER ADMINISTRACIÓN DE ADUANAS DE LA COMUNIDAD EUROPEA, EN LAS CONDICIONES QUE EN EL MISMO SE CITAN. TIENE COMO FINALIDAD GARANTIZAR LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS ANTE LA ADUANA.

❑ **DUMPING:** un producto es introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. Es una práctica desleal que produce poder monopólico, barreras al comercio y diferentes sistemas económicos.

❑ **ANTIDUMPING:** Su función es neutralizar las prácticas desleales con el fin de restablecer las condiciones competitivas de los mercados y el orden comercial liberal.

❑ **TIPOS DE DUMPING:**

- Dumping esporádico
- Dumping predatorio
- Dumping persistente o de largo plazo
- Dumping social

SUBVENCIÓN O SUBSIDIO

Contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público de ese gobierno.

El acceso a la subvención debe estar limitada a una parte de las empresas o ramas de la producción nacional. Debe ser específica.

IDEAS

Son específicas las subvenciones que tienen como requisito previo que el producto sea destinado a la exportación.

CLAVES

Su concesión es una decisión del gobierno.

La operación tiene que revestir el carácter de importación comercial.

ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

➤ **ORIGEN:** Convenio de Kyoto.

➤ **¿CÚÁL ES EL OBJETIVO DEL CONVENIO DE KYOTO?:** alcanzar un alto grado de simplificación y armonización de los regímenes aduaneros a nivel mundial.

➤ **¿CUÁLES SON LOS CRITERIOS EMPLEADOS PARA DETERMINAR EL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS?:**

1. Mercancías totalmente producidas en un país determinado.
2. Transformación sustancial, cuando hay que tener en cuenta 2 o más países en la producción de la mercancía, atribuyéndose el origen al último país.

DOCUMENTOS DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

La **circulación intracomunitaria** no exigirá **documentación** que demuestre el origen de las mercancías por cuanto el trato será el mismo, tanto para las originarias de los países miembros, como para las originarias de 3ª países y puestas en libre práctica.

La justificación del origen de las mercancías importadas en las Comunidades procedentes de países que no tienen relaciones preferenciales con la misma, así como las procedentes de países que se benefician de un régimen preferencial se realiza mediante un **certificado de origen** y una **declaración de origen**.

SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADO

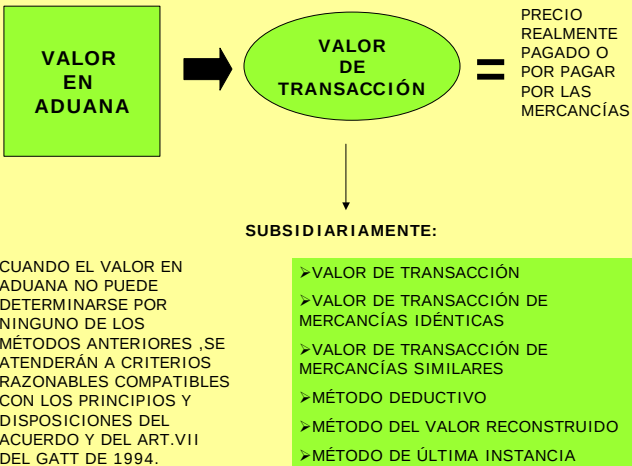
SISTEMA QUE OTORGA A LOS PAÍSES EN DESARROLLO, REDUCCIONES Y CONCESIONES EN ARANCELES DE IMPORTACIÓN, EN FORMA TEMPORAL, NO RECÍPROCA Y NO DISCRIMINATORIA.



VALOR EN ADUANA:

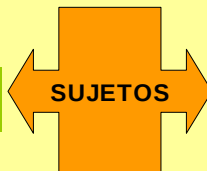
ES EL VALOR DE LA TRANSACCIÓN DE LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS:

- Debe existir prueba de una venta para la exportación al país de importación.
- Inexistencia de restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador.
- El precio no debe estar supeditado a condiciones subjetivas.
- Deberá disponerse de información suficiente para que puedan efectuarse en el precio pagado o por pagar determinados ajustes.
- No debe influir en el precio la relación existente entre el comprador y el vendedor.



OPERADORES ECONÓMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL:

ADUANAS: sujeto activo de la obligación tributaria.



CONTRIBUYENTE O RESPONSABLE: sujeto pasivo de la obligación tributaria.

Unidad didáctica 4: **Destinos aduaneros comunitarios.**

DESTINOS ADUANEROS DE LAS MERCANCÍAS DE TERRITORIO COMUNITARIO

- INCLUSIÓN EN UN RÉGIMEN ADUANERO.
- INTRODUCCIÓN EN DEPÓSITO FRANCO O ZONA FRANCA
- REEXPORTACIÓN
- DESTRUCCIÓN BAJO CONTROL ADUANERO
- ABANDONO A FAVOR DEL ERARIO PÚBLICO

DESTINOS ADUANEROS MÁS UTILIZADOS

- DESPACHO A LIBRE PRÁCTICA
- TRÁNSITO
- RÉGIMENES ECONÓMICOS
- EXPORTACIÓN

DECLARACIÓN ADUANERA

- **¿PARA QUÉ SIRVE?** Para que una determinada mercancía sea incluida en un régimen aduanero.
- **¿QUÉ FORMA TIENE?** Por escrito, verbal o cualquier medio que lo manifieste.
- **¿Y LA DECLARACIÓN ÚNICA ADUANERA?** Su fin es la recogida de datos en el ámbito del comercio con 3ª países.
- **¿QUIÉN PUEDE FORMALIZARLA?** Cualquiera que esté en condiciones de presentar o disponer de la mercancía y de los documentos necesarios. Tiene que estar establecido en la Comunidad.

- **¿QUÉ ES LA IMPORTACIÓN?** Operación dividida en varias fases que va desde conducir la mercancía a la aduana hasta el pago de los derechos exigibles a la importación y su eventual devolución.
- **¿QUIÉN PRESENTA LAS MERCANCÍAS?** Las persona que las hayan introducido o la persona encargada del transporte de la mercancía.
- **¿QUÉ ES EL DESPACHO ADUANERO?** Una declaración específica en el que se constata el control de mercancías y su examen.
- **¿EN QUE CONSISTE EL PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO?** La declaración puede efectuarse mediante la inscripción de las mercancías en los registros que deben llevarse al efecto.

DESTINOS ADUANEROS MÁS UTILIZADOS:

- ➡ **DESPACHO A LIBRE PRÁCTICA:** Permite circular libremente a las mercancías en la Comunidad sin ser sometidos a derecho de arancel ni medidas de efecto equivalente.
- ➡ **TRÁNSITO:** Cuando una mercancía quiere atravesar una o varias fronteras para llegar a su destino final, tal operación constituirá un tránsito aduanero de carácter internacional. Se distingue entre tránsito interno y tránsito externo.
- ➡ **REGÍMENES ECONÓMICOS ADUANEROS:** Están destinadas a favorecer determinadas actividades económicas mediante mecanismos y cuyos efectos se adquieren cuando las mercancías han cumplido determinadas obligaciones. Es necesario obtener autorización de las autoridades aduaneras.
- ➡ **EXPORTACIÓN:** Salida del territorio aduanero de cualquier mercancía.



REGÍMENES ECONÓMICOS ADUANEROS

- DEPÓSITO ADUANERO
- PERFECCIONAMIENTO ACTIVO
- PERFECCIONAMIENTO PASIVO
- TRANSFORMACIÓN BAJO CONTROL ADUANERA
- IMPORTACIÓN TEMPORAL

ZONAS Y DEPÓSITOS FRANCOS:

Áreas exentas aduaneras donde pueden introducirse y permanecer las mercancías sin estar sujetas ni al pago de derechos arancelarios ni al cumplimiento de restricciones de la política comercial.



Zonas francas: parte del territorio aduanero de la Comunidad.



Depósitos francos: locales situados en ese territorio y separados del mismo, considerándose que las mercancías no comunitarias ubicadas en ellos no se encuentran en el territorio aduanero de la Comunidad, siempre y cuando no se despachen a libre práctica, ni se incluyan en otro régimen aduanero.

➤ Evaluación:

La evaluación se desarrolla a través de las actividades de autoevaluación, que en este caso consisten en diez preguntas tipo test sobre los aspectos más importantes del módulo. La evaluación está abierta de todas formas a las necesidades del/la formador/a, que también debe valorar la resolución de los ejercicios prácticos.

Las cuestiones propuestas en la Autoevaluación son las siguientes:

1. El Fondo Monetario Internacional tiene como misión....

- a. Ayudar a la reconstrucción de los países menos desarrollados.

- b. Establecer normas que rijan el sistema internacional monetario.
- c. Favorecer los intercambios comerciales.

2. ¿Qué Tratado promueve la libre circulación de personas, servicios y capitales?

- a. El Tratado de Roma.
- b. El Tratado de París.
- c. El Tratado de la CEE.

3. La decisión es una norma de derecho derivado y ...

- a. va dirigida a todos los Estados Miembros.
- b. va dirigido a destinatarios concretos.
- c. Ambas son correctas.

4. El Código Aduanero Comunitario es aplicable...

- a. a todos los intercambios.
- b. a los intercambios internacionales entre Estados miembros.
- c. a los intercambios internacionales entre la U.E y 3ª países.

5. Las subpartidas están formadas por:

- a. 6 dígitos.
- b. 4 dígitos, 2 capítulos y 2 partidas.
- c. 6 dígitos, las 4 anteriores más 2 de las anteriores.

6. ¿Es igual la Tarifa integrada comunitaria y el Arancel aduanero comunitario?

- a. Si.
- b. No.
- c. Solo aprovecha la estructura del arancel.

7. ¿Existen diferentes tipos de gravamen?

- a. Si, ad valorem, específicos, mixtos y compuestos.
- b. No, solo existe un tipo de gravamen.
- c. Compuestos y ad valorem.

8. ¿Por cuánto tiempo es válida la información arancelaria vinculante?

- a. 3 años.

- b. 6 años.
- c. 4 años.

9. ¿Por qué se emplea el dumping esporádico?

- a. Para introducir en el mercado el exceso de producción.
- b. Para implantarse en nuevos mercados.
- c. Para conseguir más beneficios.

10. El perfeccionamiento pasivo...

- a. Supone la transformación de las mercancías en un país distinto al de las mismas.
- b. Elimina el arancel que grava las mercancías a la importación para conseguir más competitividad.
- c. Supone la transformación de las mercancías en el mismo país de su elaboración

➤ **Solucionarios:**

o **Soluciones de la Autoevaluación:**

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RESPUESTAS	B	C	B	C	C	C	A	B	A	A

MÓDULO 6: LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES.

➤ **Denominación del Módulo:**

El módulo se denomina “Los Organismos Internacionales” y constituye el quinto módulo formativo del material didáctico.

➤ **Objetivos específicos y criterios de evaluación.**

A continuación se relacionan los objetivos específicos y los criterios de evaluación de este módulo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Los efectos del comercio internacional.	Conocer los efectos a nivel macroeconómico y microeconómico.

Análisis de la balanza de pagos.	Conocer su utilidad y estructura.
Asimilación de las características más importantes de los distintos Organismos Internacionales.	Estudio de: -FMI -GATT -OMC -UNCTAD

➤ Actitudes:

Las actitudes que se intentará que el/la alumno/a presente son las siguientes:

- Estudio de las Teorías que surgen entorno al Comercio Exterior.
- Análisis de la Balanza de Pagos.
- Valorar los efectos del Comercio Internacional.
- Conocer y analizar los distintos Organismos Internacionales y situar cada organismo en su marco de actuación.

➤ Unidades Didácticas y Temporalización:

Este módulo se organiza en cinco unidades didácticas:

- Unidad Didáctica 1: Teoría y práctica del comercio exterior.
- Unidad Didáctica 2: La Balanza de Pagos.
- Unidad Didáctica 3: La cooperación económica internacional.
- Unidad Didáctica 4: La negociación del comercio internacional.
- Unidad didáctica 5: Los Organismos Internacionales.

El tiempo que se va a dedicar al módulo completo son 28 horas, de las cuales 5 horas se dirigen a la realización de los ejercicios prácticos, mientras que 3 horas se dedican a la evaluación. Por tanto, las 20 horas restantes se dividirán entre las cinco unidades didácticas.

➤ Contenidos Formativos:

○ Contenidos Teóricos:

Los contenidos que se van a desarrollar en el presente módulo son los siguientes:

Unidad Didáctica 1: Teoría y práctica del comercio exterior.

- LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL: LA VENTAJA COMPARATIVA.
- LA RELACIÓN REAL DE INTERCAMBIO.
- LOS EFECTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Unidad Didáctica 2: La Balanza de Pagos.

- CONCEPTO.
- ESTRUCTURA DE LA BALANZA.
- EL EQUILIBRIO Y DESEQUILIBRIO DE LA BALANZA.

Unidad Didáctica 3: La cooperación económica internacional.

- EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL:
Objetivos y funciones.
Los tipos de cambio fijos.

Unidad Didáctica 4: La negociación del comercio internacional.

- EL GATT.
- LA OMC:
 - Objetivo.
 - Estructura.
 - Mercancías.
 - Servicios.
 - Propiedad industrial.

Unidad Didáctica 5: Los Organismos Internacionales.

- ONU (ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS).
- OTROS PROGRAMAS Y ORGANISMOS.
- ORGANISMOS ESPECIALIZADOS:
 - OIT.
 - FAO.
 - UNESCO.
 - OMS.

- Grupo del Banco Mundial.
- FMI.
- OACI.
- UPU.
- UIT.
- OMM.
- OMI.
- OMPI.
- FIDA.
- ONUDI.
- OIEA.

o Contenidos Prácticos:

Dadas las características esencialmente teóricas del módulo no se propone la resolución de ninguna cuestión a desarrollar, considerando como suficiente la realización de la autoevaluación.

➤ Metodología:

o Características Generales:

Este material es un material bivalente, puesto que se puede utilizar tanto para la formación presencial como para la educación a distancia. Los materiales se han elaborado teniendo en cuenta ambas opciones, resultando por tanto un material flexible y adecuado para ambos tipos de formación.

Por otro lado, tenemos que destacar que el material dispuesto para el módulo 5 presenta ciertas características definitorias, entre las que se encuentra que no es sólo un material que contiene información, sino que también incluye esquemas con el objetivo de facilitar el aprendizaje del alumno, puesto que el/la alumno/a no aprende solamente con la lectura, sino que también desarrolla su proceso de aprendizaje mediante la observación de esquemas y cuadros y mediante la práctica. Además, es necesario destacar que el material

se ha realizado intentando mantener siempre un equilibrio, basado en la organización y estructuración de los contenidos teóricos por un lado, y la autoevaluación por otro, procurando siempre que estas se presentaran en el momento necesario, cuando el alumno tenga la necesidad de reflexionar sobre los conocimientos adquiridos y llevarlos a la práctica.

Finalmente, al igual que en el resto de materiales, hay que señalar que, para facilitar la lectura y el estudio hemos utilizado en la redacción del material ambos géneros, es decir, nos hemos referido al empresario/a, el/la contable, el/la trabajador/a, etc.,

o Estructura de los Materiales Didácticos:

Los materiales presentados para este curso siguen una estructura modular. Ello quiere decir que se presentan organizados en módulos, que a su vez se distribuyen en unidades didácticas. Cada módulo se organiza en los siguientes apartados:

- Título del módulo: Los Organismos Internacionales.
- Objetivos generales del módulo:
 - Conocer las Teorías relativas al comercio exterior.
 - Analizar las consecuencias del comercio internacional.
 - Conocer la estructura y finalidad de la Balanza de Pagos.
 - Estudiar los distintos Organismos Internacionales y su papel en el ámbito del comercio.
- Organización y contenidos de las unidades didácticas que lo forman:
 - Unidad Didáctica 1: Teoría y práctica del comercio exterior.
 - Unidad Didáctica 2: La Balanza de Pagos.
 - Unidad Didáctica 3: La cooperación económica internacional.
 - Unidad Didáctica 4: La negociación del comercio internacional.
 - Unidad Didáctica 5: Los Organismos Internacionales.
- Ideas clave del módulo.
- Autoevaluación de los contenidos del módulo.

o La Metodología en la FPO:

La metodología de este módulo se centra en dos puntos, en primer lugar, a la comprensión de las Teorías que surgen en torno al

comercio exterior y en segundo lugar, conocer cada uno de los organismos que intervienen en el ámbito internacional en relación a negociación cooperación y ayuda. Sin embargo, también es necesario desarrollar las capacidades prácticas del/la alumno/a mediante la comprensión de los ejemplos expuestos en el material y la realización de los ejercicios.

El/la formador/a debe conocer la importancia de la metodología en el proceso enseñanza-aprendizaje, y, en consecuencia, elegir para la exposición de contenidos la metodología que mejor se adapte a las necesidades y características del grupo y de la materia, con el fin de conseguir los mejores resultados posibles. A pesar de que la elección de la metodología más adecuada es labor del/la formador/a, planteamos a continuación algunas características que le pueden ayudar a decidir la metodología que va a utilizar:

3. Perfil del/la alumno/a al que va dirigido el curso: El/la profesor/a debe tener en cuenta el perfil de alumnado al que se dirige, puesto que el conocimiento de éste junto con sus expectativas y actitudes le ayudará a elegir la metodología que mejor se adapta a ellos. En cualquier caso, sea cual sea la metodología que se utilice es necesario prestar atención a la existencia de diversidad, tanto en aptitudes como en objetivos dentro del propio alumnado, que deberá ser atendida de forma correcta.
4. Los fines u objetivos que se pretenden conseguir con este módulo y sus unidades didácticas: En este caso los objetivos son los siguientes:
 - a. Conocer las Teorías relativas al comercio exterior.
 - b. Analizar las consecuencias del comercio internacional.
 - c. Conocer la estructura y finalidad de la Balanza de Pagos.
 - d. Estudiar los distintos Organismos Internacionales y su papel en el ámbito del comercio.

El/la formador/a puede utilizar diferentes medios y materiales didácticos como pueden ser el uso de retroproyector con transparencias y/o la utilización del cañón con las presentaciones Power Point que se muestran a continuación.



LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES



Unidad didáctica 1: **Teoría y práctica del Comercio Internacional**

Relación Real de Intercambio (R.R.I.):

se emplea para estudiar la evolución de las condiciones en que un país está comerciando con los demás.

$$RRI = \frac{P_x \text{ (precio de la exportación)}}{P_x \text{ (precio de la importación)}}$$

EFFECTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A nivel microeconómico

- Renta del país.
- Precio del dinero.
- Endeudamiento exterior.
- Niveles de precios interiores.

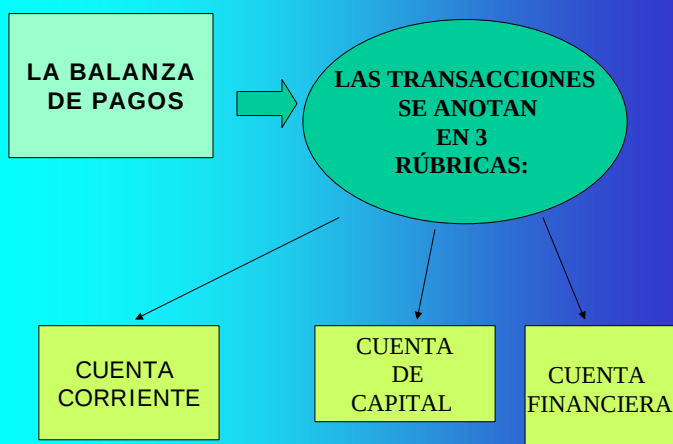
A nivel macroeconómico

- Adecuamiento de la oferta global a la demanda.
- Obtener más beneficios.
- Aumento de producción
- Redistribución de rentas a nivel mundial.

Unidad didáctica 2 : La balanza de pagos

BALANZA DE PAGOS:

La Balanza de Pagos es un documento contable que presenta de manera resumida el registro de las transacciones económicas llevadas a cabo entre los residentes de un país y los del resto del mundo durante un período de tiempo determinado que normalmente es un año.



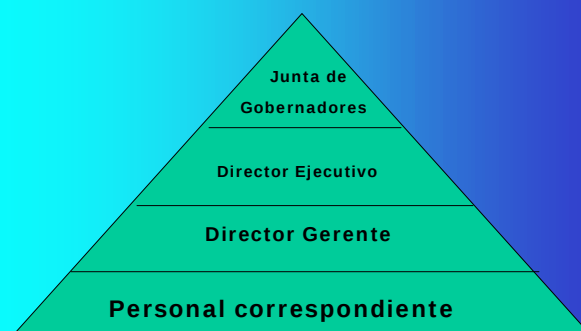
$$\begin{array}{rcl}
 & \text{SALDO DE CUENTA CORRIENTE} & \\
 & + & \\
 \text{SALDO GLOBAL BALANZA DE PAGOS} & = & \text{SALDO CUENTA CAPITAL} \\
 & + & \\
 & \text{SALDO CUENTA FINANCIERA} &
 \end{array}$$

Unidad didáctica 3: La Cooperación Económica.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Ayuda a los países que tienen problemas económicos por medio de préstamos.

Estructura del FMI



Unidad didáctica 4: Negociación del Comercio Internacional

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

Se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.

Su fin es ayudar a productores de bienes y servicios, a los importadores y a los exportadores.

Estructura de la OMC

CONFERENCIA MINISTERIAL.

CONSEJO GENERAL.

CONSEJO DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS.

CONSEJO DEL COMERCIO DE SERVICIOS.

CONSEJOS DE LOS ASPECTOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL.

O.N.U.

OBJETIVOS

- Mantener la paz y la seguridad internacionales.
- Fomentar la amistad entre naciones.
- Realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales.
- Servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones por alcanzar los propósitos comunes.

ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

OIT (Organización Internacional del Trabajo)

Formula políticas y programas para mejorar las condiciones de trabajo y las oportunidades de empleo y establecer normas de trabajo aplicadas en todo el mundo.

FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación)

Colabora en el mejoramiento de la productividad agrícola, la seguridad alimentaria y las condiciones de vida de las poblaciones rurales.

UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura)

Promueve la educación para todos, el desarrollo cultural, la protección del patrimonio natural y cultural del mundo, la cooperación científica internacional, la libertad de prensa y las comunicaciones.

OMS (Organización Mundial de la Salud)

Coordina programas encaminados a solucionar problemas sanitarios y a lograr los más altos niveles de salud posibles para todos los pueblos. Entre otras cosas, se ocupa de la inmunización, la educación sanitaria y el suministro de medicamentos esenciales.

Grupo del Banco Mundial

Proporciona préstamos y asistencia técnica a los países en desarrollo para reducir la pobreza y promover el crecimiento económico sostenible.

FMI (Fondo Monetario Internacional)

Facilita la cooperación monetaria internacional y la estabilidad financiera y sirve de foro permanente para la celebración de consultas, el asesoramiento y la asistencia sobre cuestiones financieras.

OACI (Organización de Aviación Civil Internacional)

Establece las normas internacionales necesarias para la seguridad y la eficiencia del transporte aéreo.

UPU (Unión Postal Universal)

Establece normas internacionales para los servicios postales, proporciona asistencia técnica y promueve la cooperación en asuntos postales.

UIT (Unión Internacional de Telecomunicaciones)

Promueve la cooperación internacional para el mejoramiento de las telecomunicaciones de todo tipo, coordina el uso de frecuencias de radio y televisión, promueve medidas de seguridad y realiza investigaciones.

OMM (Organización Meteorológica Mundial)

Promueve la investigación científica sobre la atmósfera y el cambio climático y facilita el intercambio mundial de datos meteorológicos.

OMI (Organización Marítima Internacional)

Promueve el mejoramiento de los procedimientos navieros internacionales y de las normas de seguridad marítima y la reducción de la contaminación marina causada por barcos.

OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual)

Promueve la protección internacional de la propiedad intelectual y fomenta la cooperación en materia de derechos de autor, marcas comerciales, diseños industriales y patentes.

FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola)

Mobiliza recursos financieros para contribuir al aumento de la producción de alimentos y de los niveles de nutrición entre los pobres de los países en desarrollo.

ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial)

Promueve el adelanto industrial de los países en desarrollo mediante asistencia técnica, servicios de asesoramiento y capacitación.

OIEA (Organismo Internacional de Energía Atómica)

Organización intergubernamental autónoma bajo la égida de las Naciones Unidas, trabaja en pro de los usos seguros y pacíficos de la energía atómica.

➤ **Evaluación:**

La evaluación se desarrolla a través de las actividades de autoevaluación, que en este caso consisten en diez preguntas tipo test sobre los aspectos más importantes del módulo. La evaluación está abierta de todas formas a las necesidades del/la formador/a, que también debe valorar la resolución de los ejercicios prácticos.

Las cuestiones propuestas en la Autoevaluación son las siguientes:

1. ¿Qué defiende la Teoría del Comercio Internacional?

- a. La movilidad total de las mercancías, del capital y del trabajo.
- b. La movilidad total de las mercancías y la inmovilidad del trabajo y capital.
- c. La inmovilidad total de las mercancías, capital y trabajo.

2. ¿Para que se emplea la Relación Real de Intercambio (R.R.I)?

- a. Para estudiar la evolución de las condiciones en que un país comercia con los demás.
- b. Para estudiar el nivel de participación de los países en operaciones comerciales.
- c. Para estudiar los niveles de exportación e importación de un país.

3. El saldo global de la Balanza de Pagos es igual...

- a. A la suma del saldo de Cuenta Corriente más la Cuenta de Capital.
- b. A la resta de Cuenta Corriente, capital y financiera.
- c. A la suma del saldo de Cuenta Corriente, capital y financiera.

4. El Derecho especial de giro es...

- a. Dinero internacional creado por el F.M.I.
- b. Dinero internacional creado por el B.M.
- c. Es un derecho de devolución del capital invertido por los países.

5. Una zona de libre comercio es...

- a. Un grupo de países que se comprometen a eliminar los aranceles entre sí, pero manteniendo cada uno su arancel frente a 3ª países.

- b. Un grupo de países que se comprometen a eliminar todos los aranceles.
- c. Un espacio determinado en el que se practica el libre comercio.

6. ¿Cuándo se creó el B.M.?

- a. En la Ronda de Uruguay.
- b. En la Conferencia de la Haya.
- c. En la Conferencia de Bretón Woods.

7. ¿Por qué países está compuesto el Banco Europeo de Inversiones?

- a. Está constituido por cualquier país que quiere beneficiarse de las ventajas que aporta.
- b. Está constituido por los países de la U.E.
- c. Está formado por un grupo determinados de países europeos.

8. ¿Qué sistema utiliza la Balanza de Pagos?

- a. Sistema cerrado con autocomprobación de saldos.
- b. Sistema simple.
- c. Sistema abierto.

9. El F.M.I. está estructurado en ...

- a. Junta de Gobierno y Director Ejecutivo.
- b. Junta de Gobierno y Director Gerente.
- c. Junta de Gobierno, Director Ejecutivo y Director Gerente.

10. ¿Qué fin tiene el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola?

- a. Movilizar recursos financieros para contribuir al aumento de las producciones alimentarias en los países en desarrollo.
- b. Promueve el desarrollo agrícola para aumentar la producción en los países desarrollados.
- c. Crear una reserva de dinero para la actividad agrícola.

➤ **Solucionarios:**

o **Soluciones de la Autoevaluación:**

PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-----------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

RESPUESTAS	B	A	C	A	A	C	B	A	C	A
------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Para finalizar, comentar que en los anexos se encuentra a modo de repaso general una serie de preguntas cortas que sintetizan las ideas claves de todos los módulos.

