I. Datos Generales

Código	Título
EC0537	Comercialización internacional de productos.

Propósito del Estándar de Competencia
Servir como referente para la evaluación y certificación de personas que intervienen en la comercialización internacional de productos; dentro de sus actividades se encuentran la coordinación de operaciones y procedimientos, promoción de productos, negociación de pedidos, coordinación de embarques y todos aquellos aspectos comerciales básicos de las operaciones de exportación.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en EC.

El presente EC se refiere únicamente a funciones para cuya realización no se requiere por disposición legal, la posesión de un título profesional. Por lo que para certificarse en este EC no deberá ser requisito el poseer dicho documento académico.

Descripción del Estándar de Competencia
Se presentan las funciones sustantivas relacionadas con la comercialización internacional de productos. Lo anterior requiere establecer una coordinación en el procedimiento de exportación, desde la negociación, hasta la estrategia de promoción implementada; además de la identificación de los documentos obligatorios para dicha actividad y de los programas de apoyo a las exportaciones.

También establece los conocimientos teóricos, básicos y prácticos con los que debe contar para realizar un trabajo, así como las actitudes relevantes en su desempeño.

El presente Estándar de Competencia se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Nivel en el Sistema Nacional de Competencias: Cinco

Desempeña una amplia gama de actividades tanto programadas poco rutinarias como impredecibles que implican la aplicación de un rango variado de principios fundamentales y técnicas complejas. Emite lineamientos generales a sus subordinados. Es el último responsable de la planeación y la programación de las actividades de la organización o grupo de trabajo. Es el último responsable de los resultados finales del trabajo de todos los equipos y personas que de él dependen.

Comité de Gestión por Competencias que lo desarrolló
CANACINTRA

Fecha de aprobación por el Comité Técnico:
25 de febrero de 2015

Fecha de publicación en el D.O.F.:
13 de abril de 2015

Periodo sugerido de revisión/actualización del EC:
4 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo con el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO):

Grupo unitario:
2112 Especialistas y consultores en mercadotecnia, publicidad, comunicación y comercio exterior.

Ocupaciones asociadas:
Consultor, asesor, investigador y analista en mercadotecnia, comercialización y comercio exterior.

Ocupaciones no contenidas en el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones y reconocidas en el Sector para este EC:
Agente de operaciones comerciales
Agente de ventas
Agente de ventas de servicios
Promotor de ventas
Vendedor técnico
Ejecutivo de ventas

Clasificación según el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Sector:
93 Actividades Legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales.
Subsector:
931 Actividades Legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia.
Rama:
9313 Regulación y fomento del desarrollo económico.
Subrama:
93131 Regulación y fomento del desarrollo económico.
Clase:
931310 Regulación y fomento del desarrollo económico.

El presente EC, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación, se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Empresas e instituciones participantes en el desarrollo del EC
Cámara Nacional de la Industria de Transformación

Aspectos relevantes de la evaluación

Detalles de la práctica:	• Para demostrar la competencia en este Estándar de Competencia, se recomienda que se lleve a cabo mediante una situación simulada en un área con la infraestructura suficiente para la recopilación de las evidencias de todos los criterios de evaluación referidos en el Estándar de Competencia.

Apoyos/Requerimientos:	• Un cliente extranjero (real o simulado), para la observación de los desempeños relacionados con la negociación. • Instrucciones para las situaciones simuladas de evaluación. • Formato de solicitud de apoyo. • Perfil del exportador (como apoyo para identificar las necesidades de los clientes y entregarlo con los datos requeridos). • Plan de negocios de exportación de una empresa. • Política de exportación de una empresa. • Expediente completo de un proceso de exportación de empresa.

Duración estimada de la Evaluación

- Una hora en gabinete y 2 horas en campo, totalizando 3 horas.

Cobertura

Personas físicas con actividad empresarial, organizaciones o entidades que promueven la exportación de productos.

Referencias de Información

- www.economia.gob.mx
- www.promexico.org.mx
- www.bancomext.com
- www.sre.gob.mx
- www.shcp.gob.mx
- Morales Troncoso, Carlos (2007) Ed. Tax. Manual de Exportación.
- Morales Troncoso, Carlos (2012) Ed. Tax. Exportación para PyMES.
- Minervini Nicola (2014) Ed. CENGAGE Learning. Ingeniería de la Exportación.

II. Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia	Elemento 1 de 8
Comercialización internacional de productos	Identificar terminología, aspectos legales y normas de calidad aplicables en la comercialización internacional de productos

Elemento 2 de 8

Identificar programas de apoyo a las exportaciones

Elemento 3 de 8

Interpretar información arancelaria

Elemento 4 de 8

Planear negocios de exportación

Elemento 5 de 8

Promover los productos en los mercados internacionales

Elemento 6 de 8

Negociar la exportación de productos

Elemento 7 de 8

Coordinar la preparación de productos para su embarque

Elemento 8 de 8

Dar seguimiento al proceso de exportación

III. **Elementos que conforman el Estándar de Competencia**

Referencia	**Código**	**Título**
1 de 8	E1710	Identificar terminología, aspectos legales y normas de calidad aplicables en la comercialización internacional de productos

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Realiza la identificación de normatividad de calidad utilizada en los negocios internacionales, que le permite relacionar el tipo de producto a que se refieren la ISO 9000, ISO 14000, ISO 18000 y HACCP.
   - Explicando los elementos y causas de la selección de la normatividad de calidad,
   - Explicando la secuencia y las interacciones de los procesos involucrados,
   - Registrando los criterios y los métodos de funcionamiento de los procesos involucrados, y
   - Explicando la disponibilidad de recursos y la información necesaria para el funcionamiento de los procesos involucrados.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Conceptos económicos utilizados en los negocios internacionales, tales como: • PIB (Producto Interno Bruto) • PNB (Producto Nacional Bruto) • Balanza de pagos • Balanza comercial • Ingreso Per cápita	Aplicación
2. Conceptos básicos sobre los aspectos legales internacionales, tales como: • Arbitraje • Paneles de discusión • Solución de controversias • Salvaguardas	Conocimiento
3. Negocios Internacionales: • INCOTERMS	Aplicación

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:
ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Iniciativa:	La manera en que explica cómo se involucran cada uno de los términos internacionales nombrados en este elemento con el producto a exportar.

GLOSARIO

1. Normatividad de calidad:	Es “un papel” establecido por consenso y aprobado por un organismo reconocido (nacional o internacional), que se proporciona para un uso común y repetido, una serie de reglas, directrices o características para las actividades de calidad o sus resultados, con el fin de conseguir un grado óptimo de orden en el contexto de la calidad.

Referencia	**Código**	**Título**
2 de 8	E1711	Identificar programas de apoyo a las exportaciones

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Identifica las fuentes de información para la exportación de productos: Entidades de Comercio, bancos, cámaras empresariales, cámaras de comercio, embajadas y entidades de promoción federal y estatal:
   - Consultando como mínimo en cinco fuentes de información vía internet,
   - Obteniendo información de dos programas de apoyo a la exportación en un sector productivo, y
   - Explicando cinco requisitos y dos restricciones del apoyo para exportar productos de un sector.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. La solicitud de apoyo financiero para el desarrollo de una exportación acorde con la estrategia de mercadotecnia internacional de la empresa, elaborado:
   - Contiene los datos generales del participante,
   - Tiene las características de los productos, los lugares de destino y las condiciones generales en que se emplearán los apoyos,
   - Especifica de manera concreta el apoyo solicitado acorde con las estrategias de mercadotecnia planteadas por la empresa,
   - Describe el monto de apoyo solicitado, y
   - Contiene la información comercial y administrativa de la empresa.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Conceptos económicos de apoyo sectorial para la exportación: • Tasas preferenciales • Promoción de los productos en el extranjero • Financiamiento • Créditos a la pre exportación • IMMEX (Programa para la Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación)	Conocimiento

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Iniciativa: La manera en que identifica las fuentes de información vigentes para la exportación de productos.
2. Responsabilidad: La manera en que establece las bases para el otorgamiento de apoyos.

GLOSARIO

1. Fuentes de Información: Son los diversos tipos de documentos que contienen datos útiles para satisfacer una demanda de información o conocimiento.

Referencia	Código	Título
3 de 8	E1712	Interpretar información arancelaria

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Realiza la definición de las características técnicas del producto con el objetivo de localizar su información arancelaria vía internet:
   - Describiendo la composición química del producto,
   - Describiendo el uso que se le dará al objeto,
   - Indicando el peso y volumen en el sistema de medida requerido, y
   - Describiendo otras características relevantes para su clasificación.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. El estudio o análisis de mercado que se realiza de acuerdo a la fracción arancelaria previamente identificada, elaborado:
   - Contiene información estadística de una base de datos reconocida a nivel internacional, como: Trade Map y SIAVI, y
   - Tiene la preferencia arancelaria del producto conforme a los códigos de desgravación en cada tratado firmado por México.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:
ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Iniciativa: La manera en que define las características técnicas del producto para localizar su información arancelaria.
2. Responsabilidad: La manera en que realiza la codificación de la fracción arancelaria.

GLOSARIO

1. Arancel:	Es el tributo que se aplica a los bienes, que son objeto de importación o exportación.
2. Desgravación arancelaria:	Quitar impuestos y/o aranceles a mercancías que exportas.
3. Sistema armonizado de codificación:	Es un sistema estructurado en forma de árbol, ordenado y progresivo de clasificación, de forma que partiendo de las materias primas (animal, vegetal y mineral) se avanza según su estado de elaboración y su materia constitutiva y después a su grado de elaboración en función de su uso o destino.

Referencia	**Código**	**Título**
4 de 8	E1713	Planear negocios de exportación

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Identifica los elementos que contiene el plan de negocios apoyándose de una presentación electrónica:
   - Explicando las características del producto,
   - Describiendo los elementos de empaque y embalaje del producto,
   - Explicando la manera en que realizó la selección del mercado, justificándola a través de una metodología lógica y viable, y
   - Planteando alternativas de selección de mercado.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. El plan de negocios de exportación de manera escrita y en una presentación electrónica elaborado:
   - Contiene los datos generales de la empresa exportadora,
   - Incluye el perfil de la empresa exportadora,
   - Especifica el producto a comercializar en el exterior,
   - Menciona el empaque y embalaje del producto,
   - Detalla el proceso de selección del mercado,
   - Contiene los canales de distribución para su producto en el mercado objetivo,
   - Detalla las especificaciones del producto, y
   - Contiene la lista de precios acorde al INCOTERM.

2. El formato con las políticas de exportación requisitado:
   - Detalla los plazos,
   - Tiene los volúmenes,
   - Indica los precios, e
   - Indica el destino de los productos.

3. La metodología lógica y viable que justifique la selección de mercados, elaborada:
   - Indica los objetivos de la empresa,

- Indica los parámetros de selección de mercados,
- Tiene la investigación detallada, y
- Tiene la evaluación y selección final.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:
ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1.	Responsabilidad:	La manera en que detalla la información contenida en su plan de negocios de exportación, de acuerdo a lo acordado con el cliente.

GLOSARIO

1.	Expediente de exportación:	Es la recopilación de todos los elementos que formaron parte de una exportación abarca la negociación, documentación envió y pago de una venta de exportación.
2.	Plan de negocios de exportación:	El Plan Exportador es una herramienta diseñada para guiar e impulsar las exportaciones de una empresa. Tiene por objetivo identificar las necesidades, fortalezas y debilidades de la empresa y sus productos para definir mercado, estrategias y actividades a cumplir en un tiempo determinado proyectando sus metas de exportación.

Referencia	**Código**	**Título**
5 de 8	E1714	Promover los productos en los mercados internacionales

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Realiza la identificación de las características de productos del ramo:
   - Explicando las consideraciones con respecto a las especificaciones,
   - Explicando las consideraciones con respecto al precio, y
   - Explicando las consideraciones con respecto a la presentación que los mercados requieren.

2. Realiza la identificación de nichos de mercado:
   - Explicando las consideraciones con respecto a las tendencias,
   - Explicando las consideraciones con respecto a los patrones de consumo, y
   - Explicando las consideraciones con respecto a los lugares de destino de los productos.

3. Realiza la definición de los medios de promoción:
   - Explicando las consideraciones con respecto a las características del producto, y
   - Explicando las consideraciones con respecto a las características del mercado de destino.

4. Realiza la coordinación de las actividades de promoción con los proveedores de acuerdo con los términos establecidos en los contratos:
   - Confirmando que el producto o servicio contratado esté acorde a plazos de entrega,
   - Confirmando que el producto o servicio contratado esté acorde a al precio, y
   - Confirmando que el producto o servicio contratado esté acorde a las especificaciones de los servicios / productos.
   -
5. Realiza la comprobación de los resultados de la promoción:
   - De acuerdo con los parámetros contratados, y
   - Confirmando que los resultados de la estrategia de promoción son acordes a los impactos esperados.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. La estrategia de promoción inmersa al plan de negocios de exportación elaborada:
   - Detalla las acciones que se llevarán a cabo por parte de la empresa para desarrollar la estrategia de promoción,
   - Indica las áreas involucradas de la empresa para llevar a cabo las acciones,
   - Tiene las fechas de realización de las acciones anteriores, e
   - Incluye el presupuesto para llevar a cabo las acciones.

2. Las propuestas para la determinación de los proveedores de servicios promocionales elaboradas:
   - Detallan la reputación general del proveedor,
   - Tienen los plazos de entrega,
   - Tienen el precio de los servicios / productos promocionales, y
   - Tienen las especificaciones de los servicios / productos.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Conceptos básicos de mercadotecnia internacional: • Medios de promoción	Aplicación

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:
ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Orden:	La manera en que explica la selección de los medios de promoción conforme a la estrategia de promoción especificada en el plan de negocios de exportación.
2. Perseverancia:	La manera en que explica la comprobación de los resultados de la promoción de acuerdo con los parámetros contratados.
3. Responsabilidad:	La manera en que estima el presupuesto para llevar a cabo el plan de negocios de exportación conforme a las políticas de exportación.

GLOSARIO

1. Nicho de mercado:	Se refiere a una porción de un segmento de mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado.
2. Promoción:	Son todas aquellas actividades que un promotor realiza para impulsar los planes y proyectos de comercio e internacionalización a la población que se dirige.
3. Sondeo:	Es una medición estadística tomada a partir de encuestas destinadas a conocer la opinión de ciertas personas.

Referencia	**Código**	**Título**
6 de 8	E1715	Negociar la exportación de productos

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Realiza la comunicación con el cliente para un sondeo de sus necesidades:
   - Realizando una entrevista que permita reconocer las necesidades del cliente de acuerdo con el formato perfil de exportación / internacionalización,
   - Dirigiéndose al cliente con lenguaje claro, preciso, fluido, sin utilizar modismos,
   - Preguntando si el cliente tiene experiencia en comercio internacional, y
   - Confirmando las necesidades del cliente.

2. Realiza la negociación del precio de exportación con el cliente:
   - Utilizando los términos internacionales de comercio,
   - Otorgando alternativas de precios acorde con las necesidades del cliente, especificadas en el pedido y/o contrato de exportación,
   - Negociando algunas características del producto como el empaque, envase, etc. dependiendo de los requerimientos del cliente,
   - Ofreciendo argumentos de diferenciación de productos similares en el mercado: análisis comparativo, y
   - Ofreciendo herramientas de promoción que ayude al cliente a promover más fácilmente el producto en el mercado.

3. Realiza la negociación de exportación acordada con el cliente:
   - Acudiendo puntualmente a la negociación,
   - Confirmando las características del producto conforme a los términos acordados, y
   - Confirmando la entrega del producto en los tiempos establecidos acorde a los INCOTERMS negociados.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. El pedido y/o contrato de exportación elaborado:
   - Contiene los datos generales del cliente y de su iniciativa o proyecto,
   - Incluye el perfil del cliente,
   - Especifica los productos y sus características,
   - Especifica el precio estipulado,
   - Contiene las condiciones de entrega, y
   - Específica cláusulas que reflejen el acuerdo de voluntades.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Negocios internacionales: • INCOTERMS: Definición e implicación en las operaciones • Principales rubros para determinar el precio de exportación • Técnicas de negociación Internacional • Protocolos y diferencias culturales del cliente para conocer mejor las motivaciones de compra y los patrones de comportamiento del cliente acorde con su nacionalidad	Aplicación
2. Negocios Internacionales:	Aplicación
3. Conceptos básicos de mercadotecnia: • Herramientas de promoción • Marketing mix	Conocimiento

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Iniciativa:	La manera en que vende el producto en los términos establecidos.
2. Responsabilidad:	La manera en que confirma la entrega del producto en tiempos establecidos.
3. Tolerancia:	La manera en que acuerda con el cliente sobre la negociación de exportación.

GLOSARIO

1. Contrato:	Acuerdo de voluntades, verbal o escrito, manifestado en común entre dos o más, personas con capacidad (partes del contrato), que se obligan en virtud del mismo, regulando sus relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca.
2. INCOTERMS:	Son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Referencia	**Código**	**Título del elemento**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Identifica las características de los productos conforme a los parámetros acordados para la entrega:
   - Mencionando el nombre del transportista,
   - Mencionando el país de origen,
   - Describiendo el peso en libras o kilogramos,
   - Mencionando el número de cajas,
   - Describiendo el tamaño de las cajas,
   - Explicando las marcas de manipulación,
   - Explicando las marcas preventivas, y
   - Mencionando el puerto de entrada.

2. Identifica los compromisos de exportación:
   - Describiendo cada uno con base en la información de inventarios, y
   - Describiendo cada uno con base en la capacidad de producción disponible.

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. La orden de instrucciones para preparar un lote de producto a exportar, considerando los requerimientos del cliente, elaborada:
   - Describe las especificaciones del producto,
   - Menciona la cantidad de producto,
   - Menciona el tipo de envasado, e
   - Incluye la fecha de envío.

2. La documentación que ampara el embarque del pedido de exportación integrada:
   - Incluye la factura comercial,
   - Incluye el conocimiento de embarque,
   - Incluye el certificado de origen, e
   - Incluye la lista de empaque

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:
ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Responsabilidad: La manera en que menciona como se realizó la identificación de los compromisos de exportación.

2. Tolerancia: La manera en que identifica las características de los productos con precisión, conforme a los parámetros acordados para la exportación.

GLOSARIO

1. Embarque: Subida o entrada de mercancía a un barco, avión o tren para su transporte.

Referencia	Código	Título
8 de 8	E1717	Dar seguimiento al proceso de exportación

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
PRODUCTOS

1. El registro de las características del cliente para dar seguimiento a las operación de exportación, elaborado:
   - Indica el consumo del cliente,
   - Indica la frecuencia de consumo, y
   - Contiene los tipos de productos que se importan.

2. El cuestionario de satisfacción para conocer opiniones y sugerencias del cliente sobre el producto exportado, requisitado:
   - Indica acerca de la entrega del producto,
   - Indica el cumplimiento de especificaciones del producto,
   - Indica si el empaque y embalaje fueron los adecuados,
   - Indica su opinión acerca de la forma de pago, y
   - Tiene retroalimentación para la empresa exportadora.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:
ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Iniciativa: La manera en que menciona el registro de las operaciones y cómo lo hace con base en las políticas de exportación.

GLOSARIO

1. Periodicidad: Lo que ocurre o se efectúa cada cierto espacio de tiempo; (repetición regular).
2. Seguimiento: Observación minuciosa del desarrollo de un proceso.