

Estándar de competencias profesionales

Colaborar en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección

Familia Profesional	Textil, Confección y Piel
Nivel	3
Código	ECP2175_3
Estado	BOE
Publicación	RD 1553/2011

Competencia profesional

Elementos de la competencia

EC1 Participar en el establecimiento de las condiciones de adquisición de productos semielaborados o acabados en textil, piel y confección, considerando los atributos de los mismos tales como diseño, temporada, básicos, composición de los materiales, calidad, tallaje; características de presentación como etiquetado, envasado, embalaje; y las exigencias derivadas del mantenimiento de la imagen de empresa, prestigio de marca, entre otros, para aplicar el sistema de compra de la empresa.

IC1.1 Los productos a adquirir a empresas internacionales, se seleccionan a partir de la investigación y análisis del mercado potencial, para responder a líneas de moda que desarrolla la empresa dentro de su cadena de valor.

IC1.2 La selección de productos en textil, piel y confección se efectúa, a partir de las cualidades o atributos físicos y tangibles como diseño, colección, producción a medida, de temporada, básicos, entre otros, y los aspectos intangibles como la marca o el estilo de vida que lleva asociado, para establecer sistemas de compra de la empresa.

IC1.3 El número de unidades y sus especificaciones se establecen en función de la política de la empresa en productos de moda en textil, piel o confección, para que sea coherente con el marketing en cuanto a variables como precio, distribución y comunicación, e incremente su aceptación en el mercado

- IC1.4** El valor de adquisición de productos de textil, piel y confección se analiza para determinar valores de referencia en la negociación con los proveedores en función de la colección, calidad, producción en exclusiva, marca propia y otros, según precios de mercado, teniendo en cuenta, en su caso, los cambios de divisa y plazos de entrega, entre otros, para cerrar la operación.
- IC1.5** La forma de presentación del artículo -packing- se establece identificando el número de unidades, tipo de exposición como etiqueta y envase, y considerando la opción de transporte utilizado, para cumplir los criterios de seguridad y protección producto establecido, normativa aplicable y condiciones establecidas por la empresa.
- IC1.6** La normativa europea sobre etiquetado de productos en textil, piel y confección se cumple, con la colocación donde corresponda del etiquetado obligatorio y voluntario, con la información de la composición y conservación de los artículos, y la identidad de la empresa responsable de su comercialización, para que el consumidor tenga la información requerida.
- IC1.7** El envase o soporte del artículo en textil, piel y confección se selecciona de acuerdo a los posibles puntos de venta, de promoción o de atracción, para diferenciar, personalizar y distinguir la oferta, y marca comercial.
- IC1.8** Las condiciones de embalaje se definen atendiendo a los requerimientos de los productos de textil, piel y confección, para cumplir las exigencias derivadas del tipo de transporte, manipulación y recepción final.
- IC1.9** Las entregas de productos se concretan para atender las necesidades de procesos productivos posteriores, y generar un stock de protección, entre otros, para asegurar la distribución de acuerdo al nivel de ventas previsto por la empresa.
- IC1.10** El rechazo de lotes o partidas de productos se establece fijando las no conformidades de entrega por razones de calidad, retrasos, deterioro durante el transporte y otros, para garantizar las condiciones de adquisición y disposición de los productos.
- EC2** Participar en la organización de la negociación de las operaciones de compraventa nacional o internacional de productos de textil, piel o de confección, dentro de los límites y criterios establecidos, para acordar el marco de condiciones de la relación comercial.
- IC2.1** La base de datos sobre proveedores nacionales e internacionales de productos en textil, piel o confección se mantiene manejando aplicaciones informáticas, recogiendo la información relevante de los contactos realizados, para su utilización en los planes de compraventa de la empresa.
- IC2.2** El cliente o proveedor de productos en textil, piel o de confección se identifica, determinando las características socio-económicas, culturales y políticas del país donde se ubica, para establecer los contactos previos a la negociación.

- IC2.3** La captación de los clientes y proveedores internacionales de productos en textil, piel y confección se realiza de forma proactiva, acudiendo a ferias y eventos de los sectores, mediante localización en base de datos, publicaciones u otras fuentes de búsqueda online y offline, para contribuir a las elecciones más eficientes.
- IC2.4** La programación de cada reunión del proceso de negociación se desarrolla considerando las especificaciones e instrucciones recibidas, los aspectos fundamentales que hay que negociar, y analizando posibles objeciones que puedan surgir, para evitar oposiciones del cliente o proveedor y cumplir con los objetivos establecidos por la empresa.
- IC2.5** Las ofertas para clientes internacionales se elaboran de acuerdo a las especificaciones recibidas, exponiendo clara y exactamente las condiciones de venta, y caracterizando fielmente el producto en textil, piel o confección, para lograr su venta de acuerdo con los objetivos comerciales de la empresa.
- IC2.6** Las ofertas presentadas por los proveedores nacionales e internacionales de productos en textil, piel o confección se analizan, teniendo en cuenta los márgenes de calidad, precio, tiempo de entrega, entre otros, establecidos por la empresa, para identificar los aspectos sobre los que se debe negociar.
- IC2.7** Las condiciones de compraventa internacional de productos en textil, piel o confección se tienen en cuenta para cumplir los objetivos comerciales establecidos, de acuerdo a las peculiaridades del país.
- IC2.8** Las operaciones de compraventa internacional de productos en textil, piel o confección, se acuerdan teniendo en cuenta las condiciones fundamentales de la negociación, tales como precios, normas sobre el comercio internacional ("Incoterm"), condiciones de entrega de las mercancías, plazos de entrega, entre otros, para lograr los objetivos comerciales establecidos por la empresa y cumplir la normativa vigente.
- IC2.9** La información procedente de las negociaciones sobre productos en textil, piel o confección se trata con el cliente o proveedor, resolviendo cuantas dudas, confusiones y objeciones puedan surgir, para mantener y mejorar las relaciones futuras.
- IC2.10** La documentación generada en la negociación de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel o confección se registra y archiva en los formatos establecidos por la empresa, físicos y/o digitales, para conservar, ordenar y facilitar el acceso a los documentos vigentes, así como a los históricos y asegurar su trazabilidad.
- EC3** Gestionar el precontrato y el contrato de compraventa, cumpliendo con la normativa nacional e internacional vigente sobre productos en textil, piel o confección, de acuerdo con los procedimientos, usos y costumbres establecidos por la empresa.

- IC3.1** La normativa de contratación nacional e internacional vigente de compraventa de productos en textil, piel o confección se identifica y aplica sobre las operaciones en fase de negociación, para realizar las mismas con garantías legales.
- IC3.2** La transmisión de la información a los distintos departamentos implicados, -administrativo, comercial, desarrollo de productos, entre otros- se realiza siguiendo el procedimiento de comunicación interna establecido por la empresa, para facilitar el desarrollo del precontrato o contrato.
- IC3.3** El documento de precontrato o contrato de compraventa de productos en textil, piel y confección se formaliza, utilizando lengua propia o extranjera, considerando las cartas de intenciones, ofertas en licitaciones o concursos internacionales, entre otros, detallando con precisión los aspectos y condiciones esenciales de ejecución de la compraventa -mercancías, servicios, condiciones de pago, incoterm, transporte, seguro, entregas, riesgos, transferencia de la propiedad, normativa aplicable, solución de litigios, entre otras-, verificando que las condiciones pactadas cumplen la normativa de contratación internacional y que contienen los datos necesarios para ejecutar las operaciones.
- IC3.4** Las condiciones recogidas en el precontrato se revisan controlando que están correctas y que recogen todas las indicaciones de los responsables de los departamentos implicados, para su validación en cuanto a su cumplimentación y adecuación a la normativa vigente.
- IC3.5** El precontrato de compraventa, se formaliza en tiempo y forma establecido, utilizando programas informáticos, para facilitar su tramitación al responsable de su validación y acuerdo definitivo.
- EC4** Supervisar el cumplimiento de las condiciones establecidas en la compraventa de productos de textil, piel o de confección con los proveedores internacionales, para verificar que los suministros se ajusten a las decisiones pactadas en la negociación.
- IC4.1** El plan de seguimiento elaborado conforme a la normativa vigente se aplica, teniendo en cuenta: tipo de mercancía, origen, lote, stocks propios, entre otros, para asegurar la trazabilidad.
- IC4.2** La recepción de los pedidos de productos en textil, piel o confección procedentes de los proveedores se controla en tiempo y forma, aplicando el plan de seguimiento previsto en la compra/suministro, para detectar posibles anomalías.
- IC4.3** Los incidentes acaecidos en la recepción de los pedidos se detectan y valoran en los límites de la responsabilidad asignada y, en su caso, adopta las medidas correctoras para solucionar dichas incidencias.
- IC4.4** Las anomalías detectadas se comunican al proveedor del producto o servicio negociando, en su caso y en los límites de la responsabilidad asignada, las nuevas condiciones del pedido que satisfagan a ambas partes, para evitar el retorno de las mercancías.

EC5 Colaborar en la gestión de los trámites administrativos del comercio internacional de productos en textil, piel o confección según la legislación y normativa vigente de cada país, para evitar incidencias o desviaciones.

IC5.1 Los trámites administrativos se gestionan cumpliendo la normativa vigente, en lo relativo a la liquidación de tributos que recaen sobre el comercio exterior, así como sobre las operaciones de reconocimiento físico de las mercancías efectuado en las Aduanas.

IC5.2 Las diligencias obligatorias, según normativa vigente, en el despacho de mercancías textiles, en piel o de confección, originarias de terceros países se realizan, para el pago de derechos arancelarios a la importación, IVA e impuestos especiales.

IC5.3 La colaboración con los agentes de aduanas o representantes del propietario se realiza, gestionando la orden de entrega de productos en textil, piel o confección, para autorizar la distribución por la empresa transportista prevista.

IC5.4 Los gastos que se producen por trámites aduaneros se incorporan al coste de las mercancías importadas, para concretar el valor total de los productos en textil, piel o confección.

IC5.5 La liquidación de gastos de la empresa contratada se comprueba, asegurando su correspondencia con las condiciones contractuales pactadas, y generando la documentación necesaria según la modalidad de pago acordada, para la ejecución de la liquidación por la empresa contratante.

Contexto profesional

Ámbito profesional

Sectores productivos

Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes

Medios de producción

Equipos: ordenadores personales en red local con conexión a Internet, teléfonos móviles, agenda electrónica, calculadora. Elementos informáticos periféricos de salida y entrada de información: instalaciones telemáticas, soportes y materiales de archivo. Programas en entornos de usuario: programas informáticos de gestión de compraventa, SIM, CRM/SCM, ERP, bases de datos, procesadores de textos, hojas de cálculo, aplicaciones de gestión de correo electrónico, navegadores de Internet, herramientas de seguridad en Internet, firma electrónica de documentos, Sistema EDI. Vídeo-

conferencia. Archivos de precontratos y contratos de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección. Información sobre mercados, competencia, clientes y proveedores nacionales e internacionales productos en textil, piel y confección. Información elaborada sobre el coste y la rentabilidad del canal de distribución de productos en textil, piel y confección.

Información utilizada o generada

Utilizada: Información política, cultural, religiosa y socio-económica del país donde se va a comercializar o adquirir productos en textil, piel y confección y/o servicio. Informes comerciales de los sectores de textil, piel y confección de diferentes países. Informes comerciales de clientes y proveedores potenciales del textil, piel y confección. Información sobre mercados nacionales e internacionales. Ficheros maestros sobre proveedores/clientes de los sectores de textil, piel y confección. Normas de contratación nacional e internacional. Normas sobre las condiciones de entrega de las mercancías. Incoterms. Normas sobre medios de cobro y pago internacionales. Información referente a gestiones administrativas de las operaciones de compraventa de productos en textil, piel y confección en los mercados internacionales. Generada: Documentos sobre contratos nacionales e internacionales de compraventa de productos en textil, piel y confección, intermediación, franquicias, agentes, u otros. Bases de licitaciones/concursos nacionales e internacionales de productos en textil, piel y confección. Reclamaciones de clientes y/o proveedores. Información del estado de los pedidos y las entregas provenientes del almacén o plataforma logística específica de productos en textil, piel y confección.