

## CFGS COMERCIO INTERNACIONAL

Cuando hablamos de educación presencial, no es necesario hacer hincapié en la necesidad de establecer un itinerario formativo, ya que éste viene dado por la distribución de los distintos módulos a los largo de los años académicos en que se divide esa enseñanza. Por tanto esos itinerarios formativos están definidos a priori y no tenemos, ni podemos, preocuparnos por ellos.

Un buen itinerario formativo debería garantizarla al menos que:

- Cada curso académico has elegido **el número de módulos acorde a tu perfil** y por tanto acorde a tu **disponibilidad**. Si el itinerario hace que curses más módulos de los que puedes abarcar, hará que puedas fracasar en más de un módulo, debido a una carga de trabajo excesiva. Si por el contrario, cursas menos módulos de los que podrías de acuerdo a tu disponibilidad, estarás tardando más tiempo del necesario en completar el ciclo, y seguramente sentirás que no has aprovechado tu tiempo.
- Existen módulos con dependencias educativas de unos respecto a otros (**indicados más abajo**), lo ideal es que cuando curses el módulo dependiente, ya hayas cursado el módulo del que depende, para así garantizarte un aprovechamiento óptimo, una formación de calidad.

El ciclo “Comercio Internacional Semipresencial” está compuesto por los siguientes módulos:

- **Gestión económica y financiera de la empresa. (192 horas)**
- **Logística de almacenamiento. (128 horas)**
- **Sistema de información de mercados . (96 horas)**
- **Negociación internacional. (128 horas)**
- **Financiación internacional. (128 horas)**
- **Comercio digital internacional. (64 horas)**
- **Inglés. (128 horas)**
- **Formación y Orientación Laboral. (96 horas)**
- **Transporte internacional de mercancías. (168 horas)**
- **Gestión administrativa del comercio internacional. (189 horas)**
- **Marketing internacional. (126 horas)**
- **Medios de pago internacionales. (84 horas)**
- **Horas de libre configuración (63 horas)**
- **Proyecto de comercio internacional. (45 horas)**
- **Formación en centros de trabajo. (365 horas)**

Debes tener en cuenta que en cada curso académico puedes **matricularte de un máximo de módulos cuyo total de horas de duración no superen las 1.000 horas**.

En el ciclo de Comercio Internacional (salvo los módulos **de Formación en Centros de Trabajo y Proyecto de comercio internacional**, en los que sólo se puede matricular si el resto de módulos estuvieran superados) no existen módulos que obligatoriamente se tengan que cursar antes que otros, aunque es **recomendable** cursar en primer lugar los módulos del primer curso (del itinerario 1) antes que el resto. Lo que sí es **muy conveniente** que se cursen:



- **Sistemas de información de mercado** antes que:
  - *Marketing internacional*
- **Negociación internacional** antes que:
  - *Gestión administrativa del comercio internacional.*
- **Financiación internacional** antes que:
  - *Medios de pago internacionales.*

<b>VARIABLES A TENER EN CUENTA A LA HORA DE ELEGIR MÓDULOS</b>
--

Además advertimos que a la hora de elegir itinerario es importante contemplar el **nivel del idioma** a la hora de seleccionar los módulos a cursar además de la **disponibilidad de tiempo** y el posible **conocimiento previo de los módulos** del ciclo:

**PRIMERA VARIABLE: NIVEL DE INGLÉS DEL ALUMNO/A**

El cursar con éxito el módulo de inglés si no se tiene ninguna o se tiene muy escasa base avisamos que supone un esfuerzo añadido importante, pero por supuesto no imposible. Entendemos que un nivel de inglés aceptable será el equiparable al que se consigue con la superación del bachillerato, es decir, que estudiar un idioma específico de **comercio internacional no suponga comenzar a estudiar la gramática desde su base, sino centrarse en los aspectos específicos.**

**SEGUNDA VARIABLE: DISPONIBILIDAD DE TIEMPO DEL ALUMNO/A**

Para poder considerar la primera variable, disponibilidad de tiempo, en el siguiente cuadro se presenta una estimación aproximada del **tiempo necesario por módulos y por semana**. Se ha basado en el tiempo de dedicación semanal en la modalidad presencial y haciendo hincapié que esta valoración es muy subjetiva pues ambas modalidades contienen diferencias importantes a la hora de llevar a cabo los estudios, por lo que se ha estimado que en líneas generales, se supone que en la modalidad semipresencial el alumnado necesitará un 50 % más del tiempo que se dedica a las horas en clase en presencial, menos en los casos del idioma en los itinerarios dirigidos al alumnado con poco nivel, que se ha estimado como necesario el doble del tiempo

<b>Transporte internacional de mercancías</b>	12 horas
<b>Gestión económica y financiera de la empresa</b>	9 horas
<b>Logística de almacenamiento</b>	6 horas
<b>Gestión administrativa del comercio internacional</b>	13,5 horas
<b>Sistema de información de mercados</b>	4,5 horas
<b>Marketing internacional</b>	9 horas
<b>Negociación internacional</b>	6 horas
<b>Financiación internacional</b>	6 horas
<b>Medios de pago internacionales</b>	6 horas
<b>Comercio digital internacional</b>	3,5 horas
<b>Inglés</b>	6 horas
<b>Formación y orientación laboral</b>	4,5 horas
<b>Horas de libre configuración</b>	3,5 horas



**TERCERA VARIABLE: CONOCIMIENTOS PREVIOS DE LOS MÓDULOS**

---

Con el fin de poder valorar la última variable y de saber los contenidos de cada módulo, a continuación se presentan las unidades que veréis en cada uno:

➤ **Gestión económica y financiera de la empresa.**

- Introducción a la empresa y su entorno.
- Formas jurídicas de la empresa.
- Organización de los trámites para la obtención de recursos.
- Formalidades para la compra y/o alquiler de vehículos y otros activos.
- Facturación y gestión de cobros y pagos.
- Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas.
- Análisis económico y financiero de la empresa.

➤ **Logística de almacenamiento**

- El almacén. Marco legal.
- Organización de almacenes.
- Los costes de almacenaje.
- Gestión de stock.
- Aplicaciones informáticas en la gestión de stock.
- Logística inversa.
- Gestión de la calidad.

➤ **Sistema de información de mercados.**

- El mercado.
- Configuración de un sistema de información de mercados.
- Diseño del plan de investigación comercial.
- El muestreo.
- Análisis de los datos e interpretaciones de los resultados.

➤ **Negociación internacional**

- Selección de clientes y proveedores.
- La comunicación.
- La negociación.
- Contratación internacional: normativas y usos.
- El contrato internacional.
- Desarrollo y control de los acuerdos contractuales internacionales.

➤ **Financiación internacional**

- Sistema financiero internacional.
- Los riesgos y su cobertura.
- La financiación y sus costes.
- Apoyo oficial a la exportación.
- Licitaciones internacionales.
- Seguro de crédito a la exportación.

➤ **Comercio digital internacional.**

- Plan de marketing.
- Internet.
- Herramientas de comunicación.
- Elementos de comercio electrónico.
- Facturación electrónica. Seguridad.

➤ **Inglés**

- Get smart before you start.
- Teamwork.



- Marketing rules.
- Money matters.
- Problems and opportunities.
- A win-win game.
- Make money, do business.

➤ **Formación y Orientación Laboral**

- La relación laboral individual.
- La relación colectiva en el trabajo.
- La Seguridad Social.
- Evaluación de riesgos profesionales.
- Planificación de la prevención en la empresa.
- Medidas de prevención y protección.
- Los equipos de trabajo y la gestión del conflicto.
- Búsqueda de empleo.

➤ **Transporte internacional de mercancías.**

- Modos de transporte. Normativa y Organismos. Carretera y ferrocarril.
- Modos de transporte. Normativa y Organismos. Marítimo, fluvial, aéreo. Variables del transporte.
- Selección de modos de transporte y rutas óptimas.
- El contrato de transporte.
- Documentación en el transporte internacional.
- La protección física de la mercancía en la actividad del transporte.
- El seguro de las mercancías en la actividad del transporte.
- La comunicación en el transporte.

➤ **Gestión administrativa del comercio internacional**

- Organismos e Instituciones internacionales y la Unión Europea.
- Gestión de la información en el comercio internacional.
- Barreras y medidas de apoyo al comercio internacional.
- El origen de las mercancías y el arancel de aduanas.
- Operaciones intracomunitarias y fiscalidad en el comercio exterior.
- Regímenes aduaneros.
- La aduana y los procedimientos de exportación e importación.

➤ **Marketing internacional**

- El desarrollo del marketing internacional.
- La política de productos.
- Diseño de política de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior.
- La distribución comercial.
- La política internacional de comunicación.
- Plan de marketing internacional.

➤ **Medios de pago internacionales**

- Los medios de pago y cobro internacionales. Marco legal.
- Los medios de pago y cobro internacionales I.
- Los medios de pago y cobro internacionales II.
- Garantías y avales internacionales.
- Gestión de la documentación para el cobro y el pago internacional.
- Medios de cobro y pago a través de internet y otros sistemas digitales.



**HORARIO DE ASISTENCIA AL CENTRO EDUCATIVO**

HORAS	LUNES	MARTES	MIÉRC.	JUEVES	VIERNES
15:45 16:45					
16:45 17:45	GEFE		FOL		
17:45 18:45	GEFE	GCI	ING	MIN	
18:45 19:00	Recreo				
19:00 20:00	CDI	GCI	FIN	TIM	
20:00 21:00	NIN	MPI	LOAL	HLC	
21:00 22:00	SIM				

Días de la semana y horario en que se imparten las sesiones presenciales de cada módulo profesional.

**NOTA:** El horario indicado es para el curso 2019-2020 y es meramente informativo, en ningún caso es el definitivo. En caso de sufrir modificaciones, serán las menos posibles. Lunes y miércoles horario de 1º curso y martes y jueves horario de 2º curso.

Siglas módulo	Denominación módulo	Hs. Semana
NegIn	Negociación Internacional	1
FinINn	Financiación Internacional	1
FOL	Formación y Orientación Laboral	1
LoGIn	Logística de almacenamiento Internacional	1
SisIn	Sistema de información de mercados	1
ComDi	Comercio Digital Internacional	1
GesEc	Gestión económica y financiera de la empresa	2
Ing	Inglés	1
GesAd	Gestión administrativa del C.I	2
LibCo	Horas de libre configuración.	1
Traln	Transporte internacional de mercancías.	2
MarIn	Marketing internacional	1
MedPa	Medios de pago internacional	1

Con carácter orientativo, las fechas y horarios previstos en el curso 2018-2019 para las pruebas presenciales de los módulos profesionales son:



- En diciembre.
- En marzo.
- Mayo.
- En junio.



**ITINERARIO PROPUESTOS Y HORAS SEMANALES DE DEDICACIÓN**

**Primer itinerario: CORTO E INTENSO. DURACIÓN: TRES CURSOS**

**Perfil del alumnado:** Este itinerario está destinado a un alumnado que tiene un nivel del idioma aceptable, tiene conocimientos del ciclo y dispone de mucho tiempo para dedicar a cada curso académico en los que se divide el itinerario, y pocas obligaciones que no sean dedicarse a sacar adelante sus estudios.

**Características:** En este itinerario se intenta que el alumno finalice sus estudios en tres cursos. Por tanto, el alumno con el perfil anterior le sería posible sacar adelante (no sin esfuerzo y dedicación) ocho módulos el primer año y cuatro el segundo quedando para el tercer año el Proyecto integrado y la Formación en centros de trabajo.

**Horas semanales de dedicación:** Varían de un curso a otro, estimando de forma aproximada una dedicación para el primer curso de 45 horas, para el segundo de 45 horas y para el tercero se estiman que serán necesarias un total de 410 horas al año que serán destinadas a la FCT y Proyecto Integrado.

PRIMER CURSO	HORAS
Gestión económica y financiera de la empresa	9
Logística de almacenamiento	6
Sistema de información de mercados	4,5
Negociación internacional	6
Financiación internacional	6
Comercio digital internacional	3
Inglés	6
Formación y orientación laboral	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>

SEGUNDO CURSO	HORAS
Transporte internacional de mercancías	12
Gestión administrativa del comercio internacional	13,5
Marketing internacional	9
Medios de pago internacionales	6
Horas de libre configuración	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>

TERCER CURSO	HORAS
Proyecto de comercio internacional	
Formación en centros de trabajo	
<b>TOTAL</b>	



**Segundo itinerario. DURACIÓN: 4 CURSOS**

**Perfil del alumnado:** Se aconseja este itinerario a aquellos alumnos y alumnas que teniendo un nivel del **idioma aceptable** y **conocimientos sobre el ciclo**, disponen de un poco **menos de tiempo**, pudiendo dedicar a los estudios a lo sumo una media semanal de entre **25-30 horas** por lo que no se recomienda la matriculación en más de 4 módulos por curso.

**Características:** Está constituido por 4 cursos en los que se ha tratado de dividir los módulos de tal forma que la dedicación horaria estimada semanal, puede ser llevadera atendiendo al perfil del alumnado al que se dirige.

**Horas semanales de dedicación:** En este itinerario se estima que para los 3 primeros cursos bastará con una media de **30 horas semanales**, dejando más liberado el último curso.

PRIMER CURSO	HORAS
Inglés	6
Gestión económica y financiera de la empresa	9
Logística de almacenamiento	6
Negociación internacional	6
Comercio digital internacional	3
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>

SEGUNDO CURSO	HORAS
Gestión administrativa del comercio internacional	13,5
Sistema de información de mercados	4,5
Financiación internacional	6
Formación y orientación laboral	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>28,5</b>

TERCER CURSO	HORAS
Transporte internacional de mercancías	12
Marketing internacional	9
Medios de pago internacionales	6
Horas de libre configuración	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>31,5</b>

CUARTO CURSO	HORAS
Proyecto de comercio internacional	
Formación en centros de trabajo	
<b>TOTAL</b>	





**Tercer itinerario. DURACIÓN: 5 CURSOS**

**Perfil del alumnado:** Se recomienda cursar el ciclo según este itinerario a aquel alumnado que tiene un nivel del **idioma muy bajo** y **pocos conocimientos del ciclo**, así como disponer aún de **menos tiempo**.

**Características:** Este itinerario se ha elaborado pensando que el alumnado, al no tener un buen nivel de idioma, bajos conocimientos sobre el ciclo y disponer de poco tiempo, durante los dos primeros años académicos le aconsejamos cursar sólo tres módulos con el fin de, en caso de superar algún módulo en el primer y/o segundo curso, pueda volver a matricularse de él en los dos siguientes.

**Horas semanales de dedicación:** Para los 4 primeros cursos se estima que el alumnado podrá necesitar una media de **19 horas semanales** y para el último curso poder dedicarlo a la Formación en Centros de Trabajo y Proyecto Integrado.

PRIMER CURSO	HORAS
Inglés	6
Gestión económica y financiera de la empresa	9
Formación y orientación laboral	4,5
Comercio digital internacional	3
<b>TOTAL</b>	<b>22,5</b>

SEGUNDO CURSO	HORAS
Logística de almacenamiento	6
Negociación internacional	6
Financiación internacional	6
Sistema de información de mercados	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>22,5</b>

TERCER CURSO	HORAS
Gestión administrativa del comercio internacional	13,5
Marketing internacional	9
<b>TOTAL</b>	<b>22,5</b>

CUARTO CURSO	HORAS
Transporte internacional de mercancías	12
Medios de pago internacionales	6
Horas de libre configuración	4,5
<b>TOTAL</b>	<b>22,5</b>

QUINTO CURSO	HORAS
Proyecto de comercio internacional	
Formación en centros de trabajo	

Todos estos **itinerarios** son **meramente informativos** y basados en nuestra experiencia, pero siempre pueden ser modificados y no es obligatorio adaptarse a ellos.



Esperamos que os sirvan de orientación para realizar el ciclo o para elaborar los que consideréis con arreglo a vuestro perfil, pero sí advertiros que **NO se puede cursar el módulo de Proyecto Integrado y el de Formación en Centros de Trabajo si antes haber superado previamente el resto de módulos.**

#### COMPETENCIAS PROFESIONALES:

- A) Cualificación profesional completa: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional que comprende las siguientes unidades de competencia:
- Realizar y controlar la gestión administrativa en las operaciones de importación/exportación y/o introducción/expedición de mercancías.
  - Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios.
  - Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales.
  - Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.
- B) Cualificación profesional incompleta: Marketing y compraventa internacional.
- Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados.
  - Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing internacional.
  - Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa internacionales de productos y servicios.
- C) Cualificación profesional incompleta: Organización del transporte y la distribución.
- Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia.
- D) Cualificación profesional incompleta: Organización y gestión de almacenes
- Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.
  - Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.
- E) Gestión comercial y financiera del transporte por carretera
- Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera.

#### Puestos de Trabajo:

- Industrias, comercio y agricultura: departamento de comercio internacional, departamento comercial.
- Banca: departamento de exterior.
- Empresas intermediarias en el comercio internacional.
- Agencias transitarías y comerciales.
- Empresas consignatarias.
- Empresas de asesoramiento comercial.
- Agencias de aduanas.

