




PROGRAMACIÓN DEL CURSO 2023 – 2024

CFGS: COMERCIO INTERNACIONAL


**MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE
TRABAJO**

PROFESOR: Ismael Martín Martín-Consuegra

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010830
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 10/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 8	Página 2 de 7
	MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO			

INDICE

1.	CONTENDOS.....	j
	Error! Marcador no definido.	
2.	MATERIALES Y RECURSOS.....	7
3.	EVALUACIÓN.....	7
4.	PUBLICIDAD DE LA PROGRAMACIÓN.....	7

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010830
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:10/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 8	Página 3 de 7
	MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO			

El módulo “FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO” (código 0632) tiene una duración de 370 horas, equivalente en créditos ECTS a 22, y se imparte en segundo curso del Ciclo Formativo de Grado Superior en Transporte y Logística, durante el tercer trimestre del curso o durante el primero del curso siguiente.

1) CONTENIDOS

1. Identificación de la estructura y organización empresarial:


- Estructura y organización empresarial del sector del Comercio Internacional.
- Actividad de la empresa y su ubicación en el sector del Comercio Internacional.
- Organigrama de la empresa. Relación funcional entre departamentos.
- Organigrama logístico de la empresa. Proveedores, clientes y canales de comercialización.
- Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. Sistemas y métodos de trabajo.
- Recursos humanos en la empresa: requisitos de formación y de competencias profesionales, personales y sociales asociadas a los diferentes puestos de trabajo.
- Sistema de calidad establecido en el centro de trabajo. Sistema de seguridad establecido en el centro de trabajo.

2. Aplicación de hábitos éticos y laborales:

- Actitudes personales: empatía, puntualidad.
- Actitudes profesionales: orden, limpieza, responsabilidad y seguridad. Actitudes ante la prevención de riesgos laborales y ambientales. Jerarquía en la empresa.
- Comunicación con el equipo de trabajo.
- Documentación de las actividades profesionales: métodos de clasificación, codificación, renovación y eliminación.
- Reconocimiento y aplicación de las normas internas de la empresa, instrucciones de trabajo, procedimientos normalizados de trabajo y otros.

3. Gestión económica y financiera de la empresa:

- Constitución y puesta en marcha de la empresa. Forma jurídica.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010830
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:10/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 8	Página 4 de 7
	MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO			


- Financiación de la empresa. Fuentes de financiación propias y ajenas. Financiación a corto y largo plazo. Subvenciones oficiales.
- Gestión de inversiones. Gestión de compras y alquiler de elementos de inmovilizado.
- Contratación. Elaboración de presupuestos. Facturación. Gestión de cobros y pagos.
- Contabilidad y fiscalidad de la empresa. Cálculo del resultado del ejercicio.
- Elaboración de las cuentas anuales. Los impuestos directos e indirectos.
- Cumplimentación de declaraciones del IVA, IRPF e Impuesto de Sociedades.
- Análisis económico y financiero de la empresa. Cálculo de ratios. Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad. Flujos de tesorería.
- Registro y archivo de la documentación generada en la empresa.

4. Realización de estudios comerciales en mercados exteriores y elaboración del plan de internacionalización de la empresa:

- Desarrollo de estudios comerciales en mercados exteriores. Obtención de información. Tratamiento y análisis estadístico de los datos. Conclusiones.
- Elaboración de informes con los resultados del estudio.
- Elaboración, mantenimiento y consulta de bases de datos.
- Evaluación de las oportunidades de entrada de los productos de la empresa en mercados exteriores.
- Análisis del precio de productos y servicios. Elaboración de informes sobre política de precios en un mercado exterior.
- Selección de la forma de entrada y distribución en un mercado exterior.
- Planificación de las acciones de comunicación y promoción comercial internacional.
- Elaboración del plan de internacionalización de la empresa. Relación de las políticas de marketing mix internacional.
- Elaboración del plan de marketing digital internacional. Gestión de servicios y protocolos de Internet. Utilización de Internet en la promoción y venta internacional.
- Desarrollo de tareas administrativas de forma telemática. Facturación electrónica.

5. Gestión administrativa de las operaciones de Comercio Internacional:


- Identificación de los organismos con competencias en comercio exterior.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010830
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:10/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 8	Página 5 de 7
	MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO			

- Gestión administrativa de las importaciones y exportaciones. Obtención de certificados. Complimentación y tramitación de la documentación.
- Elaboración de ofertas para la exportación utilizando distintos incoterms.
- Elaboración de contratos de compraventa internacional. Control de los incoterms.
- Gestión aduanera de las operaciones de importación y exportación. Codificación de las mercancías. Cálculo del valor en aduana. Cálculo de los derechos arancelarios, IVA y demás tributos aduaneros. Complimentación del DUA y otra documentación aduanera.
- Fiscalidad del comercio exterior. El IVA en las exportaciones. Liquidación del IVA.
- Los impuestos especiales.
- Gestión de las operaciones intracomunitarias de introducción y expedición de mercancías. Complimentación de declaraciones intrastat.
- Archivo de la documentación generada en las operaciones de compraventa internacional.

6. Organización y gestión de los procesos de almacenaje, transporte y distribución internacional de mercancías:

- Planificación y gestión de stocks. Cálculo del stock mínimo de seguridad. Dimensión óptima de los pedidos. El punto de pedido.
- Localización y seguimiento de las mercancías. Recepción y registro de entradas en almacén. Ubicación de las mercancías. Gestión y registro de salidas. Valoración de existencias. Gestión y control de inventarios.
- Optimización de espacios y rutas de distribución interna en el almacén. Elaboración de presupuestos. Cálculo y control de costes.
- Aplicaciones informáticas de gestión de almacenes.
- Transporte internacional de las mercancías. Evaluación de ofertas de empresas de transporte para la contratación de cargas. Selección del medio de transporte adecuado según el tipo de mercancía, puntos de origen y destino y coste. Contratación del transporte internacional en función del incoterm pactado. Cálculo del coste.
- Control de calidad de los procesos y actividades de almacenaje y transporte internacional de mercancías. Optimización de costes.
- Gestión de imprevistos, incidencias y devoluciones de pedidos.
- Gestión y contratación del seguro en el transporte de mercancías en función de la modalidad de transporte y el incoterm acordado. Cálculo del coste. Gestión de reclamaciones en caso de siniestro.


 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010830
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:10/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 8	Página 6 de 7
	MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO			

7. Gestión comercial de operaciones de compraventa internacional:

- Búsqueda y selección de clientes y proveedores internacionales.
- Elaboración de informes relativos a la selección de clientes y proveedores internacionales.
- Elaboración de ficheros maestros de clientes y proveedores. Mantenimiento y actualización de ficheros y bases de datos.
- Gestión de compras. Solicitud de ofertas a proveedores. Análisis comparativo de ofertas y selección del proveedor/suministrador.
- Negociación de los términos y condiciones comerciales de la operación de compraventa. Aplicación de técnicas de venta y comunicación con clientes y proveedores internacionales.
- Cálculo de precios de los productos para la exportación, teniendo en cuenta el incoterm pactado y otros términos y condiciones del contrato.
- Elaboración de presupuestos y ofertas para la exportación, teniendo en cuenta las condiciones acordadas y el incoterm pactado.
- Aplicaciones informáticas de gestión comercial.
- Resolución de incidencias y reclamaciones. Técnicas de resolución de conflictos. Las juntas arbitrales internacionales.

8. Gestión de la financiación y de pago/cobro de las operaciones de Comercio Internacional:

- Gestión financiera de las exportaciones y importaciones. Cálculo de los riesgos y costes financieros que generan. Análisis de garantías de riesgos de cambio.
- Preparación de la documentación necesaria para la gestión de créditos vinculados a las operaciones de Comercio Internacional.
- Cálculo del coste financiero y elaboración del cuadro de amortización de un préstamo.
☒ Cumplimentación de la documentación necesaria para la obtención de un crédito con apoyo oficial a la exportación.
- Identificación de la documentación específica para participar en un concurso o licitación internacional.
- Preparación y gestión de la documentación necesaria para realizar cobros o pagos de las operaciones de compraventa internacional. Confección de documentos de pago.
- Elaboración y gestión de la documentación relativa a los distintos medios de pago internacionales y las garantías asociadas a los mismos.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010830
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 10/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 8	Página 7 de 7
	MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO			

- Aplicaciones informáticas de gestión financiera.
-

2) MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

2.1 MEDIOS MATERIALES

Todos los equipos, herramientas, documentación, etc. que se utilicen en la empresa donde el alumno realiza la FCT para la ejecución de las tareas en las que el alumno participe como ejecutor o como aprendiz.

2.2 BIBLIOGRAFÍA

No procede.

3) EVALUACIÓN.

La única calificación posible es **“Apto”** o **“No apto”**. Existe documento oficial en el que el responsable de la empresa procederá a calificar de esta manera al alumno en función de su criterio personal. Para la calificación oficial realizada por el profesor del módulo en Junta de Evaluación, se tendrá en cuenta la calificación del tutor de la empresa, así como las incidencias planteadas tanto por el alumno como por la empresa a lo largo del periodo de prácticas. Cualquier incidencia negativa planteada por el alumno o por la empresa será tenida en cuenta a la hora de ser emitida la nota del módulo por la correspondiente Junta de Evaluación. En todo caso, de todas las posibles incidencias negativas que pudieran producirse se dejará constancia escrita en el documento que se cumplimenta en cada reunión de tutoría quincenal con los alumnos.

4) PUBLICIDAD DE LA PROGRAMACIÓN.

Al comienzo del curso se destinará una de las primeras sesiones a dar a conocer la presente programación didáctica, e informar al alumnado sobre los objetivos del módulo, sus contenidos, la metodología a emplear y el plan de evaluación que se seguirá a lo largo del curso.

Esta programación se publicará en la plataforma de Classroom del curso en cuestión.

Se guardará una copia de esta programación en la carpeta de Calidad destinada a tal fin, para el curso académico 2022-2023, y otra copia en el archivo informatizado del ordenador del Jefe de Estudios, donde se encuentran las programaciones de las enseñanzas que se cursan en el Instituto.