



CIFP CRUZ DE PIEDRA

**Comercio Internacional:
cómo diseñar tu plan profesional y tu CV**
Profesor: David González
Licencia: CC-BY-NC-SA

Actualizado a:
08/05/2024

BÚSQUEDA ACTIVA DE EMPLEO PARA ALUMNADO DEL
CFGS COMERCIO INTERNACIONAL Y AFINES

CÓMO DISEÑAR TU PLAN PROFESIONAL Y TU CURRICULUM VITAE

Breve guía de orientación educativa e inserción laboral





CONTENIDOS

1. Introducción	3
2. ¿Cuál es mi perfil y mi objetivo?	3
3. ¿Qué perfiles profesionales existen en comercio internacional?	4
4. ¿Qué perfiles profesionales se demandan actualmente y en mi entorno?	7
4.1. Portales de empleo y redes sociales	7
4.2. Empleo público	8
4.3. Contactos personales	8
5. ¿Qué aspectos debería mejorar de mi perfil y CV?	10
6. ¿Qué formación específica necesito?	11
6.1. Cursos en Canarias	12
6.2. Cursos online gratuitos o muy económicos	12
6.3. Cursos privados y de pago	14
Cursos de capacitación como representante aduanero	15
6.4. Formación oficial: certificados profesionales, ciclos formativos y grados universitarios.	16
6.4.1. Servicio Canario de Empleo (SCE)	16
6.4.2. Doble titulación de FP	17
6.4.3. Grados universitarios	17
6.4.4. Marina mercante	19
6.5. Formación baremable (para oposiciones)	20
6.6. Entérate de las novedades	20
7. ¿Qué tendencias futuras debo tener en cuenta?	21
8. Ya tengo mi plan profesional. ¿Y ahora qué?	21
9. Cómo elaborar el CV	22
9.1. Encabezado	23
9.2. Datos personales	23
9.3. Perfil profesional	24
9.4. Formación académica	24
9.5. Formación adicional	25
9.6. Experiencia laboral	26
9.7. Habilidades	26
9.8. Logros	27
9.9. Software	27
9.10. Idiomas	28
9.11. Referencias	28
9.12. Intereses personales	29
9.13. Otros detalles	29
10. Conclusión	29



1. Introducción

Esta guía asume que vas a completar o has completado tus estudios de comercio internacional (o afines), y que tienes bastante motivación por empezar una carrera profesional en este sector. Nuestro objetivo es **ayudarte a definir tus metas profesionales, y proporcionarte recursos formativos para lograrlas**. El ciclo formativo es solo la base (necesaria) de un CV, pero en este documento observarás que existen muchísimas oportunidades a tu alcance para completarlo.

En general, para encontrar tu lugar en nuestro mercado laboral deberías plantearte las siguientes cuestiones, que idealmente debes responder **por escrito** en un breve documento de una o dos páginas. Lo llamaremos “**plan profesional**”, y te servirá de referencia desde ahora. La idea es que tomes decisiones **coherentes con tus objetivos**, no motivadas por la intuición del momento. Así podrás construir **un CV sólido y con sentido**, orientado a una **formación continua útil, diferenciadora y estimulante**, evitando invertir tiempo y dinero en cuestiones que no tengan nada que ver unas con otras.

Iremos desde las cuestiones más generales hasta las más específicas:

2. ¿Cuál es mi perfil y mi objetivo?

Intenta reflexionar sobre las siguientes cuestiones, y responder por escrito a las que estimes más relevantes en tu caso:

1. ¿Hasta qué punto estoy motivado/a para seguir formándome más allá del ciclo?
2. ¿Tengo necesidades a corto plazo que debo cubrir? ¿Y a largo plazo?
3. ¿Qué importancia tiene el sueldo para mí, ahora y más adelante?
4. ¿Qué esfuerzos estoy dispuesto a asumir? ¿Y por cuánto tiempo? Por ejemplo: desplazamientos, cargas de trabajo, honorarios reducidos, horarios incómodos, contratos de aprendizaje, tareas monótonas, formaciones densas...
5. En relación con lo anterior: ¿quiero quedarme en Canarias o estoy disponible para aprovechar oportunidades fuera de las islas? En tal caso, ¿hasta dónde me puedo desplazar?
6. ¿Qué aspectos profesionales me motivan más? ¿Me gustan los números? ¿Las leyes y tratados? ¿La gestión administrativa? ¿El contacto con clientes y proveedores? ¿Las ventas? ¿La investigación? ¿La planificación de operaciones complejas?



7. ¿Cómo me visualizo dentro de 1, 3, 5, 10 años...? ¿Qué ambiciones tengo? ¿Me veo realizando tareas administrativas sencillas, cobrando un sueldo básico y con una vida tranquila? ¿Me veo planificando operaciones complejas de importación? ¿Internacionalizando empresas? ¿Dirigiéndolas? ¿Asumiendo riesgos? ¿Me veo emprendiendo, por ejemplo montando la distribución de productos importados en Canarias o en otro lugar? ¿O preferiría superar unas oposiciones y ser funcionario/a?
8. **En resumen:** ¿qué necesito, qué quiero, qué me gustaría lograr?

3. ¿Qué perfiles profesionales existen en comercio internacional?

Aquí analizaremos el mercado laboral del comercio internacional, y cómo podemos encajar en él. Informalmente, podemos agrupar los puestos relacionados con comercio exterior de la siguiente forma. Intenta responder por escrito a la pregunta: ¿en cuál o cuáles crees que podrías encajar mejor?

Nota: usamos un código de cuatro colores para posteriormente relacionar estos perfiles con formaciones recomendadas.

- **Perfiles administrativos:** tramitación de documentación, seguimientos de entregas, gestión financiera y tributaria, control de almacén, compras, representación aduanera. Asistencia a perfiles directivos. **Es el perfil de acceso habitual del sector**, el que más ofertas de trabajo acumula y, francamente, el de la mayor parte de los técnicos superiores. Normalmente, si te quedas en Canarias tu primer trabajo consistirá en gestionar declaraciones aduaneras (DUA), conocimientos de embarque y otros documentos parecidos. También desarrollan labores auxiliares para perfiles directivos, como recabar costes e incidencias de cada fase de la cadena de suministro. Debemos pensar si es nuestro objetivo a largo plazo o no, y en caso negativo planificar nuestra carrera profesional hacia otros perfiles.

El perfil administrativo requiere una personalidad metódica, gran capacidad de concentración e interés por la formación continua y la actualización constante. **Es también el perfil adecuado para quien desee trabajar en aduanas**, en alguno de sus dos ámbitos:

- **Funcionario público para la Agencia Tributaria**, para lo que es necesario aprobar una oposición (más información en el epígrafe 4.2).
- **Representante aduanero**, es decir, el profesional privado que representa a sus empresas clientes ante las aduanas. Aunque no pertenezca al funcionariado, debe superar unas pruebas oficiales del

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

Ministerio de Hacienda. **Tu ciclo convalida toda la parte teórica** de esa capacitación. Por tanto, solo tendrías que prepararte el examen práctico. Más información en el epígrafe 6.3.

- **Perfiles de marketing:** son trabajos normalmente más dinámicos que los administrativos, menos centrados en el papeleo diario y más orientados al desarrollo del negocio. Son esenciales y bien pagados en las empresas exportadoras e importadoras, ubicadas en los principales centros industriales del país. Por el momento, en Canarias no son muy habituales. Requieren ambición profesional, habilidades analíticas e interpersonales, así como creatividad y pensamiento lateral, no convencional (por ejemplo, ser capaz de convertir un problema en una oportunidad). Los perfiles de marketing podrían dividirse en dos tipos:
 - **Perfiles investigadores:** recopilación y análisis de datos para valoración de oportunidades y amenazas en mercados locales (en empresas importadoras) y extranjeros (en empresas exportadoras). Planificación estratégica de actividades internacionales de la empresa.
 - **Perfiles comerciales:** explotación de las oportunidades concretas detectadas por los investigadores, o localizadas por su cuenta. Negociación y gestión de ventas internacionales, tanto presencialmente como por Internet (*e-commerce*). ¡Es un trabajo bastante lucrativo si se hace bien!
- **Perfiles directivos:** además de la supervisión de los perfiles anteriores, los perfiles directivos se ocupan de la estrategia general y cuentan con una mayor visión de conjunto. Para ello cuentan con conocimientos más integrales y mayores responsabilidades en los cuadros medios y superiores de las empresas:
 - **En un nivel intermedio** de responsabilidad: jefatura de departamento (o asistencia a dirección de departamento) en las áreas de compras/importación, exterior, expansión internacional, marketing internacional... También son las personas indicadas para controlar el rendimiento de las cadenas de suministro, los gastos de transporte, los tiempos de entrega... e implementar soluciones cuando ocurren problemas o imprevistos.
 - **En un nivel gerencial:** diseño y coordinación de las cadenas de suministro, creación del plan financiero o del mismo plan de empresa. Por supuesto, no olvidemos los **emprendimientos**:
 - consultoría de internacionalización
 - distribuidoras de productos importados con demanda local
 - comercio electrónico internacional...

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

Obviamente, los perfiles directivos, y especialmente los emprendedores, requieren el mayor grado de ambición y motivación personal, habilidades de liderazgo, tolerancia a la incertidumbre y resiliencia ante imprevistos y fracasos.

¿En cuál de los perfiles anteriores empiezas a verte? Si no eres capaz de responder, puedes guiarte por los propios módulos del ciclo. Cada uno está relacionado más o menos con al menos uno de los perfiles anteriores (fíjate en el código de color), aunque esto solo es una aproximación subjetiva pues depende del profe y del grupo. Si es necesario, prueba a responder por escrito a la pregunta: **¿qué módulos te han gustado más, y con qué perfiles se relacionan?**

PRIMER CURSO	SEGUNDO CURSO (COMERCIO INTERNACIONAL)
FOL Formación y orientación laboral GEL Gestión administrativo del comercio internacional TRO Transporte internacional de mercancías ING Inglés GII Gestión económica y financiera de la empresa LOD Logística de almacenamiento	FCT Formación en centros de trabajo MAR Marketing internacional MEI Medios de pago internacionales STF Sistema de información de mercados NEG Negociación internacional FIN Financiación internacional CEG Comercio digital internacional ROE Proyecto de comercio internacional

Nota: si aún estás en 1º, por ahora solo has cursado módulos relacionados fundamentalmente con el perfil administrativo, y de contenidos más bien generales. Tendrás que esperar a 2º de comercio internacional para conocer materias que desarrollen los perfiles de marketing, y que te ofrezcan una panorámica más completa de la empresa importadora o exportadora.

Otra información útil para planificar tu futuro profesional es la **lista oficial de perfiles profesionales asociados al ciclo**, que te reproducimos a continuación. Puedes ampliar información en la [página oficial del ciclo](#), dentro de la web **TodoFP** del Ministerio de Educación. Prueba a responder por escrito: **¿algún perfil te llama más la atención?**



COMERCIO INTERNACIONAL

- Técnica / técnico en comercio exterior.
- Técnica / técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- Asistente o adjunto / adjunta de comercio internacional.
- Agente de comercio internacional.
- Técnica / técnico de marketing internacional.
- Técnica / técnico de venta internacional.
- Transitario / transitaria.
- Consignatario / consignataria de buques.
- Operador / operadora logístico.
- Técnica / técnico en logística de l transporte.
- Coordinador / coordinadora logístico.
- Técnica / técnico en logística inversa.



Nota: cabe insistir en que el ciclo de comercio internacional también capacita para cualquier perfil en un **dpto. de compras** de cualquier empresa, , especialmente en el caso de Canarias, donde casi toda compra tiene que pasar por una aduana.

4. ¿Qué perfiles profesionales se demandan actualmente y en mi entorno?

Vamos a aprender a utilizar diversas herramientas online para investigar qué piden las empresas hoy en día para trabajar en nuestro sector:

4.1. Portales de empleo y redes sociales

Visita [Infojobs.net](https://www.infojobs.net), busca “comercio exterior” y lee las ofertas actuales, idealmente para toda España. Fíjate sobre todo en los **requisitos** de cada oferta. Si te interesa una investigación más amplia, puedes usar un agregador de ofertas laborales como [Indeed.es](https://www.indeed.es). Los agregadores concentran ofertas de varias fuentes diferentes. Si quieres mantenerte informado/a, puedes suscribirte por e-mail a nuevas ofertas que vayan publicándose. Puedes limitar tu suscripción a ofertas en Canarias, si lo deseas.

Los portales de empleo permiten investigar el mercado laboral a día de forma actualizada, algo importante porque los requisitos habituales van cambiando con el tiempo. Por supuesto, también facilitan que nuestro CV circule por empresas interesadas. Sin embargo, no nos

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

proporcionan la misma exposición que una red social. Lograremos mayor visibilidad partiendo de un perfil profesional en [LinkedIn](#), pero no solo colgando nuestro CV sino usando sus prestaciones sociales, compartiendo, creando y comentando contenidos que proporcionen interés a tu perfil, o incluso autoridad en un aspecto concreto que te interese más: tecnología logística, novedades legislativas, eficiencia del transporte... Existen muchos [canales en Youtube](#) que te ayudan a exprimir LinkedIn, si tienes interés.

4.2. Empleo público

Mención aparte requiere el **funcionariado**. Esto requeriría una guía diferente, pero debes saber que algunos años se abren oposiciones para **agentes de aduanas** (trabajo fundamentalmente administrativo) o personal para el **cuerpo de vigilancia aduanera** (con un perfil más policial, y por tanto con exigentes pruebas físicas). Todas las oposiciones son difíciles y requieren una dedicación completa durante uno o dos años. Además, las plazas en aduanas son siempre escasas, y la suerte también pesa. Nada te asegura una plaza incluso aunque apruebes. A cambio, quienes lo logran disfrutan de unos ingresos más elevados y una estabilidad mucho mayor que en el sector privado.

Si quieres estar al día de las nuevas convocatorias, puedes suscribirte a las [notificaciones por e-mail de nuevas convocatorias de empleo público](#). Escribe “aduanas” en el campo “denominación del cuerpo”.

4.3. Contactos personales

Las webs de empleo no son los únicos canales para saber qué piden las empresas, o para buscar empleo más adelante. De hecho, en Canarias funcionan mucho mejor los **contactos personales y la gestión de tu reputación ante ellos**. Nuestros colegas en el sector son la mejor fuente de información sobre lo que necesitan sus compañías, y además son obvios contactos que pueden facilitarte un empleo más adelante. ¿Cómo se logran esos contactos y esa información, además de exposición y notoriedad?

- Por Internet, la mejor manera es mediante [LinkedIn](#), como vimos en el epígrafe 4.2.
- Presencialmente (mucho mejor), la clave es apuntarse a las jornadas, eventos y cursos presenciales que te interesen (los veremos después), idealmente presenciales y no como un alumno/a más, sino desarrollando un **rol activo** en ellos. Pregunta, consulta, aporta, relaciónate... ¡hazte notar! La mayoría de los profesionales del sector a los que puedas preguntar estarán encantados de aconsejarte sobre qué hace falta para trabajar en una empresa como la suya.
- Por supuesto, las propias prácticas del ciclo, e incluso posibles autocandidaturas para trabajar en otras prácticas en empresas de tu interés, te pueden proporcionar información sobre cómo trabajar en esas firmas (no dudes en preguntar qué falta en tu

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

perfil para lograrlo)... y más adelante visibilidad ante personas clave que, aunque no te contraten, pueden recomendarte en un futuro.

Quizá te sorprenda saber que también existen cursos sobre cómo conocer gente y relacionarse en el ámbito profesional. Busca cursos de “networking”, “marketing personal” o “marca personal” en los enlaces del epígrafe 6.

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

5. ¿Qué aspectos debería mejorar de mi perfil y CV?

¿Ya tienes más o menos claros tus objetivos, tu perfil profesional actual, tu perfil objetivo, y el perfil que demanda el sector? ¿Tienes ya alguna orientación sobre qué lagunas puede tener tu perfil? En esta fase de tu plan profesional definimos en qué aspectos podemos mejorar nuestro CV para encajar todo lo anterior de una manera lógica. Normalmente te faltarán habilidades para aproximarte a los perfiles demandados y a tu perfil objetivo. A continuación te dejamos algunas ideas para cubrir esos posibles huecos. En tu plan profesional, responde a la pregunta: **¿qué te vendría mejor aprender? ¿Y por dónde empezarías?**

- **Habilidades generales** (“habilidades blandas” o “soft skills”):
 - Gestión del tiempo
 - Técnicas de negociación
 - Técnicas de venta
 - Trabajo en equipo y habilidades directivas. Técnicas de liderazgo
 - Búsqueda activa de empleo
 - Emprendeduría
 - ...
- **Habilidades específicas de comercio exterior:** cualquier aspecto que amplíe los módulos del ciclo:
 - **Idiomas:**
 - inglés medio-alto o avanzado (mientras más avance tu nivel, mejor; una certificación B2 te abrirá muchas puertas)
 - una vez logrado al menos un B2 en inglés, un segundo idioma extranjero como francés, alemán, mandarín o árabe te seguirá abriendo más y más puertas.
 - **Software:** Office avanzado, ERP de logística (Esimat y Taric son los más extendidos en Canarias)
 - **Documentación:** cursos prácticos de cumplimentación de conocimientos de embarque, certificados, comunicaciones con autoridades, gestión de incidencias, etc.
 - **Procedimientos:** aduaneros, contables, legales, compras, ventas, almacenaje, seguros, etc.
 - **Mercados internacionales:** oportunidades en países interesantes tanto para importación como para exportación.

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

Recuerda: al definir estas necesidades, debemos mantener la coherencia con todo el análisis anterior, y no dejarnos llevar solo por lo que más nos guste.

6. ¿Qué formación específica necesito?

Antes de responder a esta importante pregunta, vamos a recapitular. A estas alturas de tu plan profesional, deberías tener claros (y **por escrito**) los siguientes aspectos mínimos de tu plan profesional:

- **Cuál crees que, en principio, sería tu perfil** o combinación de perfiles profesionales (administrativo, investigador, comercial, directivo, emprendedor u opositor).
- **Qué fortalezas y debilidades tienes al respecto de ese perfil**, al menos de entrada.
- **Qué oportunidades y amenazas** has detectado en el ámbito laboral para acceder a puestos de ese perfil.

Los cuatro aspectos anteriores suelen representarse gráficamente en una tabla llamada [DAFO](#).

- **A partir del DAFO, qué objetivos** te puedes plantear. Aunque sean provisionales, también deben ser realistas, específicos, temporalizados y medibles. En nuestra opinión, los objetivos son los aspectos más importantes de tu plan profesional.

Ejemplos de objetivos bien planteados:

- *Obtener un puesto administrativo en una empresa en Gran Canaria relacionada con gestión aduanera o transporte de mercancías antes de junio de 2023.*
- *Dedicar dos años a completar mi formación en inglés, software logístico y marketing internacional, para luego obtener un puesto en el dpto. de comercio exterior de una empresa sólida y en expansión, en cualquier lugar de España antes de 2025.*
- *Obtener un trabajo auxiliar administrativo en una empresa de logística con unos ingresos y responsabilidades básicas, en Gran Canaria o Tenerife, que me permita adquirir experiencia y sea compatible con estudios de gestión empresarial que me faciliten un puesto directivo antes de cinco años.*



Con todo esto claro, en este último epígrafe aprenderemos a elegir qué formación necesitamos para alcanzar esos objetivos. Es importante que no esperes hasta las vacaciones para tomar la decisión de formarte: los períodos de matrícula de los mejores cursos requieren cierta antelación, y las plazas son limitadas. Por ejemplo, si quieres dedicar tiempo en julio a tu formación, deberías empezar a mirar cursos al menos en mayo.

A continuación tienes los recursos formativos más útiles que hemos encontrado, ordenados por su principal ventaja: impartirse en Canarias, ser gratuitos, o ser de pago pero con titulación más o menos reconocida. Explorarlos todos te llevará cierto tiempo, por lo que te recomendamos que dediques un par de días a escoger tu formación y completar así tu plan profesional.

6.1. Cursos en Canarias

Estos cursos tienen la gran ventaja de estar adaptados a nuestro régimen económico y fiscal. Si además son presenciales, mejorarán tus contactos y exposición en nuestro entorno, algo a valorar si quieres trabajar en las islas.

- **Cursos gratuitos o económicos de instituciones públicas canarias:** suelen ser muy buenos, pero pueden requerir un proceso de selección.
 - [Cámara de Comercio de Gran Canaria](#)
 - [SPEGC](#) (Cabildo de Gran Canaria)
- **Cursos privados:**
 - [FP Guayre](#): academia en Las Palmas de GC centrada en comercio internacional, transporte y logística. Ofrecen formación tanto online como presencial. La web no está actualizada, pero [su Facebook](#) sí (es recomendable seguirlos). Para asegurarte, quizá sea mejor que llames al teléfono 928 46 41 17.

6.2. Cursos online gratuitos o muy económicos

Aquí acudiremos a las plataformas *online* genéricas. En función de su precio, ofrecen cursos de varios tipos:

- 100% gratuitos
- Formación gratuita pero con diploma de pago (ej., 40 €)
- Formación gratuita pero limitada (ej, debes terminar el curso en un mes; después hay que pagar)
- Formación de pago pero muy económica (ej., 10 €, 15 €)
- Tarifa plana (pagas una pequeña cantidad mensual y accedes a los cursos que quieras).

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

Estos cursos se basan en vídeos con clases magistrales y ejemplos, diversas lecturas, foros y tests de autoevaluación. Por ello requieren de cierta motivación y autodisciplina. Aunque algunos de estos cursos tienen una calidad muy elevada, por ahora su peso en el CV es menor que un curso tradicional. Tampoco puedes aspirar a una enseñanza personalizada, pues normalmente estos cursos cuentan con miles de alumnos matriculados, y las dudas se resuelven mediante foros públicos.

Aquí tienes las principales plataformas con cursos que nos interesan:

- [Udemy](#)
- [LinkedIn](#)
- [Coursera](#)
- [EDX](#)
- [Platzi](#)
- [Fundación Telefónica](#)

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

¿Cómo utilizarlas?

- **Para buscar cursos generales**, escribe en su buscador alguna habilidad blanda (gestión de tiempo, negociación, liderazgo, etc.), programas concretos (ej. Excel), o bien idiomas de tu interés.
- **Para buscar cursos específicos de nuestro sector**, busca “exterior” o “internacional”.
- Si aparecen muchos resultados, recuerda usar los **filtros** para limitar los cursos a una duración o un nivel determinado, por ejemplo. Si usas un ordenador, los filtros suelen aparecer en una columna a la izquierda de los resultados. No olvides que la formación que elijas debe ser **coherente con tus objetivos**.

Mención aparte, por su especialización, merece la [formación online gratuita del ICEX](#). Está centrada en internacionalización de empresas, y por tanto es de especial interés para perfiles **investigadores**, **comerciales** y **directivos**. Incluye varios formatos:

- **Webinars**: grabaciones de conferencias de expertos sobre aspectos muy concretos.
- **MOOCs**: cursos masivos y online como los de Udemy, LinkedIn o Coursera, pero con la garantía del ICEX, mayor y mejor tutorización, y sobre todo mayor peso en tu CV. Suelen durar varios meses.
- **NOOCs**: cursos de unas horas centrados en aspectos muy concretos.

6.3. Cursos privados y de pago

La oferta formativa privada del sector es amplísima y cambia cada semana. Las diferentes cámaras de comercio, asociaciones profesionales y centros privados de formación lanzan cursos constantemente que sería imposible cubrir aquí. Por ello hemos seleccionado algunos recursos que se distinguen por su oferta **continuada** de calidad; es decir: da igual cuando accedas porque siempre encontrarás cursos interesantes. Para buscar más cursos por tu cuenta, abiertos a día de hoy, te enseñaremos a utilizar el buscador especializado Emagister al final del epígrafe:

ICEX: además de la formación gratuita que mencionamos en el epígrafe anterior, el ICEX también ofrece “cursos cortos” (que duran unos días o pocas semanas, y cuestan entre 100 y 400 €) y “programas superiores” (que duran meses y suelen costar más de 1.000 €). Los hay de todo tipo y para todos los perfiles profesionales del sector.

Taric y **Blearn**: formación online y de pago en software logístico y aduanero, y procedimientos básicos de comercio internacional. No son cursos baratos, pero gozan de cierto reconocimiento y están muy alineados con los contenidos del ciclo y las oportunidades laborales del sector.



[IACI](#): centro privado de formación especializado en comercio exterior, ubicado en la Península pero que también ofrece cursos online. Aunque son más reconocidos por sus “másters” (que precisan un grado universitario), también ofrecen cursos cortos muy especializados interesantes para nosotros, como por ejemplo el de cumplimentación de documentación.

[Emagister](#) es probablemente el buscador general de cursos más conocido en España. Te permitirá acceder por tu cuenta a una oferta formativa más amplia que los enlaces anteriores. Cubre formación tanto online como presencial, y normalmente de pago. Es útil cuando tenemos presupuesto y buscamos un curso específico y con cierto peso en nuestro CV.

¿Cómo utilizar Emagister?

- Busca “comercio exterior”, “aduanas” y conceptos similares.
- Usa los filtros para limitar los resultados a un coste máximo, a una modalidad (presencial o no), a una provincia, a un nivel formativo, duración, etc.
- Salvo que cuentes con un grado universitario, ignora todo lo que se llame “máster” o “experto universitario”. Igualmente, desconfía de cualquier “máster” o “experto” que no *exija* un grado universitario, o que cueste menos de 1.500 o 2.000 €.
- **Lee bien el temario y consulta opiniones**, pues la calidad de estos cursos es muy dispar; antes de gastarte 300 o 500 € en un curso de gestión aduanera, por ejemplo, debes fijarte en las opiniones del curso en la propia página de Emagister. También puedes buscar reseñas en webs de opiniones sobre la propia academia que lo imparte: busca por ejemplo en [TrustPilot](#), [Forocoches](#), [Facebook](#) y el propio buscador de [Google](#).

Cursos de capacitación como representante aduanero

Si tu perfil es **administrativo**, te gustó el contenido del módulo GEL de 1º, y deseas trabajar gestionando documentación aduanera, debes considerar esta opción por su gran peso en tu CV. Los representantes aduaneros son los profesionales privados que gestionan las importaciones y exportaciones de sus clientes ante la aduana. Aunque no son funcionarios, forman parte de un registro oficial, y por tanto deben superar un examen teórico y otro práctico del Ministerio de Hacienda que se convoca anualmente. **Superar estas pruebas te abre muchas puertas en el mercado laboral**, independientemente del trabajo administrativo que vayas a ejercer.

La buena noticia es que tu ciclo (tanto comercio internacional como transporte y logística)



convalida el examen teórico, por lo que solo restaría prepararte el examen práctico. Para ello es recomendable realizar un curso de preparación, privado y de pago (normalmente entre 300 y 1.000 €). Entre los recursos anteriores, puedes acudir a [Taric.es](#), [FP Guayre](#) y [Emagister](#), además de las instituciones habituales como las Cámaras de Comercio o el ICEX. Fíjate que se centre **solo** en la preparación del examen **práctico**. Algunos de estos cursos están dirigidos específicamente a estudiantes de comercio internacional, y constan de un simple repaso en vez de empezar desde cero.

Más información:

- [Información general y convocatorias](#)
- Para estar al tanto de futuras convocatorias, créate una alerta en Google (ver epígrafe 6.6)

6.4. Formación oficial: certificados profesionales, ciclos formativos y grados universitarios.

Una vez que hayas superado el ciclo superior de comercio internacional, puedes (y debes) complementarlo con alguna formación entre las anteriores. Sin embargo, debes saber que **estos cursos generalmente no son “reglados” ni “oficiales”**. Es decir: tienen importancia en el sector privado y te facilitan el acceso a un trabajo, pero no están reconocidos legalmente al mismo nivel que una formación profesional o un grado universitario.

¿Y esto qué significa a efectos prácticos? La formación reglada supone normalmente un mayor esfuerzo pero también un mayor prestigio. Además, si en un futuro quieres opositar a un puesto en la administración pública, es la formación que normalmente te ofrece más puntos en los baremos (más información al final). Si quieres seguir formándote de forma “oficial”, las alternativas son las siguientes:

6.4.1. Servicio Canario de Empleo (SCE)

Aquí hablamos de **módulos formativos, certificados de profesionalidad de nivel 3**, y otros cursos intensivos gestionados por el Gobierno de Canarias pero impartidos en academias privadas (siempre gratis para ti). Proporcionan los conocimientos más esenciales de un ciclo o un módulo concreto, pero en menos de la mitad del tiempo. El “nivel 3” significa que solo pueden acceder estudiantes al menos con estudios medios, y por tanto son los que te interesan.

Los certificados de profesionalidad son relativamente nuevos y aún no gozan de más reconocimiento en el mercado laboral que cualquier otro curso. Por sí solos, su inserción laboral es baja, pero son gratuitos, oficiales, y sirven para complementar otras formaciones. Los

 CFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

certificados de profesionalidad incluso cuentan con una *mini-FCT* de dos semanas, que puede **aumentar tu visibilidad en el mercado laboral**. Aquí tienes los listados oficiales de cursos, módulos y certificados profesionales del Gobierno de Canarias:

- [Familia de Administración y Gestión](#) [perfiles administrativos]
- [Familia de Comercio y Marketing](#) [todos los perfiles]

¿Cómo utilizar el buscador de cursos del SCE?

- Usa los filtros para limitar los cursos por tipo, isla, duración, etc.
- El buscador no te indica los plazos de matriculación e impartición. No te desanimes si ya se ha impartido. Si estás muy interesado/a, es preferible que contactes directamente con la academia (“Más info.” > “Dónde se imparte”)
- Busca formaciones que complementen lo que ya sabes, y que sea coherente con tus objetivos profesionales. Por ejemplo, aunque existe un certificado de profesionalidad de comercio internacional, no te interesa pues ya estás cursando una formación superior como es el ciclo formativo.

6.4.2. Doble titulación de FP

En algunos centros integrados de FP (ej: CFP Cruz de Piedra) puedes cursar dos ciclos superiores en solo tres años. Esto tiene bastante peso en un CV y te diferencia instantáneamente de otros candidatos en un proceso de selección. Además, te da la opción de cursar **dos módulos FCT** en vez de uno, lo que **duplica tu exposición** en el mercado laboral local. Por ejemplo,, después de 2º de Comercio Internacional podrás matricularte directamente en 2º de Transporte y Logística, pues ambos ciclos comparten los mismos módulos en primer curso. Los módulos de 2º de Transporte y Logística que tendrías que cursar son:

LOP	Logística de aprovisionamiento	OAR	Organización del transp. de mercancías
GIS	Gestión admtna. del transp. y la logística	PNY	Proyecto de transp. y logística
CES	Comercialización del transp. y la logística	FCT	Formación en centros de trabajo
OAL	Organización del transp. de viajeros		

6.4.3. Grados universitarios

La enseñanza universitaria es más larga, dura, costosa e impersonal que la FP, pero te abre algunas puertas que el ciclo no, y en determinadas empresas son la única vía de acceso, especialmente a puestos de responsabilidad. Aunque es posible que te convaliden algún módulo del ciclo por alguna asignatura de un grado (especialmente en universidades privadas), generalmente no tardarás menos de cuatro años en completar una carrera. Y en cuanto al coste de una carrera, **si te esfuerzas al máximo en el ciclo podrías obtener luego una beca para la universidad**. Las [becas MEC](#) (Ministerio de Educación y Ciencia) se aplican tanto a

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

universidades públicas como privadas. En este último caso te cubrirían los gastos equivalentes a una universidad pública, pero normalmente las universidades privadas tienen además sus propios sistemas de becas.

En nuestra opinión, las alternativas universitarias más lógicas después de estudiar el ciclo varían en función de tu perfil (que a estas alturas deberías tener claro):

■ Si tu perfil es **directivo**:

Universidad	Modalidad	Tipo	Precios aprox.	Becas
NEGOCIOS INTERNACIONALES				
Hespérides (Las Palmas de GC)	Semi-presencial y online	Privada	2.600 €/año (incl. dto. residente)	Becas de excelencia para expedientes con media de sobresaliente
Nebrija (Madrid)	Online y presencial	Privada	3.100 €/año	Ver becas
ESERP (Barcelona)	Presencial	Privada	7.500 €/año	Ver becas
LOGÍSTICA				
UNIR	Online	Privada	3.600 €/año	Ver becas
UPV (Valencia)	Presencial	Pública	1.000 €/año	Ver becas
UCJC (Madrid)	Presencial	Privada	10.000 €/año	Ver becas
Mediterrani	Presencial	Privada	7.200 €/año	Ver becas
ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (ADE)				
ULPGC	Presencial	Pública	900 €/año	Ver becas
UOC	Online	Privada	1.000 €/año	Ver becas

Estudiar un grado universitario, entre otras oportunidades, te abre las puertas de la formación de post-grado, importante si te atrae trabajar en empresas grandes y multinacionales. Por ejemplo, máster en negocios internacionales, en derecho aduanero, en gestión de la cadena de suministro... Mientras más específico, mejor, para evitar duplicidades con la formación anterior.

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

- Si tu perfil es **administrativo**, la opción quizá más lógica es :
 - [Grado en Derecho](#) (por ejemplo en la ULPGC) También existe el doble grado en ADE y Derecho, aunque el esfuerzo es considerable. Deberías escoger todas las asignaturas optativas posibles relacionadas con derecho mercantil, tributario, internacional y, en su caso, aduanero.
- Si tu perfil es **investigador**, la mejor alternativa es el [Grado en Marketing e Investigación de Mercados de la UOC](#), en modalidad online. Ver [becas](#) (sin ellas, cuesta unos 1.000 €/año).
- Si tu perfil es **comercial**, además de ADE en cualquier universidad pública también te podría interesar el [Grado en Marketing y Dirección Comercial de la Universidad Europea en Tenerife](#). Ver [becas](#) (sin ellas, el precio es de unos 2.000 €/año).

En los dos casos anteriores, lamentablemente no existe oferta formativa en marketing de grado universitario en las universidades públicas canarias. A efectos de posgrado, la ULPGC tiene previsto ofrecer el [máster en marketing y comercio internacional](#), aunque no lo podemos recomendar salvo por su bajo precio en comparación con otras alternativas.

6.4.4. Marina mercante

Por último, dentro de la formación oficial o acreditada te presentamos una opción que seguramente ni te has planteado. Si, cuando estudiante el módulo TRO, te interesó especialmente el transporte marítimo, y quieres explorar su vertiente técnica (incluso embarcándote), en la marina mercante te espera un futuro profesional sin paro, muy bien pagado, y en parte complementario de tu ciclo formativo.

- **FP:** dispones de los variados ciclos presenciales en Las Palmas de Gran Canaria, impartidos en el [IFP Marítimo-Pesquero](#) ("Casa del Mar"). Por ejemplo, el ciclo superior de transporte marítimo te prepara para trabajar en puestos técnicos de consignatarias y aseguradoras marítimas. Si quieres embarcarte, otros perfiles de salida son práctico de puerto, oficial de puente, o patrón/a de embarcaciones pequeñas como remolcadores, transbordadores o pesqueros.
- **Grado universitario:** el [Grado en Náutica y Transporte Marítimo](#) se estudia en la Universidad de La Laguna, en Tenerife. Te prepara para puestos de responsabilidad en gestión portuaria, así como para ser "piloto" (capitán de barcos medianos). Sumado a un máster habilitante, te prepara para ser capitán/a de cualquier tipo de buque mercante o de pasajeros.

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

- **Cursos:** tanto el IFP Marítimo-Pesquero (Las Palmas de GC) como como el [Grupo Stier](#) en Melenara (Telde) ofrecen certificaciones adicionales para especializarse en los diferentes perfiles y habilidades de la marina mercante.

6.5. Formación baremable (para oposiciones)

Si tu objetivo profesional consiste en opositar y lograr una plaza como agente de aduanas o de vigilancia aduanera, debes filtrar todos los recursos formativos anteriores por un nuevo criterio: **que los cursos sean “baremables”**. Nos referimos a que puedan ayudarte a conseguir más puntos en un proceso de oposiciones. **Solo la formación reglada (ver arriba) y algunos cursos muy concretos son baremables**. Los detalles de esta cuestión cambian con cada convocatoria, por lo que tendrás que leer toda la documentación en cada caso, o consultar a un preparador/a de oposiciones.

6.6. Entérate de las novedades

Además de cursos en sí, en Canarias se organizan con frecuencia ferias, jornadas, conferencias, seminarios, mesas redondas y *saraos* parecidos que son muy útiles para estar actualizados y obtener nuevos contactos. En el caso de Gran Canaria, normalmente están relacionados con el puerto de la Luz y suelen celebrarse en Infecar. Las mejores formas para estar al día de estas novedades, incluyendo las convocatorias de nuevos cursos, es mediante el e-mail:

- [Suscríbete al boletín de la Cámara de Comercio](#) (al final de la página)
- [Suscríbete al boletín de la SPEGC](#)
- [Visita Google Alerts](#) y crea una o varias alertas con frecuencia semanal sobre conceptos como “jornadas puerto las palmas”, “cursos comercio exterior canarias”, “convocatoria representante aduanero”, o cualquier otro aspecto de tu interés.
- [Visita VisualPing.io](#). Te permite recibir una alerta por e-mail cuando una web que te interesa cambia en algo (por ejemplo, se publica un curso o una convocatoria).



7. ¿Qué tendencias futuras debo tener en cuenta?

Si has decidido centrarte en un perfil administrativo porque piensas que es “menos exigente”, o si incluso te atrae porque “no hay que pensar mucho”, lamento informarte que en ocho o diez años no tendrás trabajo. Todos los perfiles profesionales de comercio internacional, pero especialmente los administrativos, van a sufrir un drástico cambio antes de 2030, con una probable **reducción de las plantillas centradas en tareas repetitivas**. El motivo es la progresiva automatización de la logística en comercio internacional, y especialmente **la implementación de la inteligencia artificial (IA)**. La próxima generación de software logístico asistido por IA será capaz de cumplimentar documentación sin tu ayuda, proponer mejoras en las cadenas de suministro (o diseñarlas desde cero), e incluso anticiparse y ofrecer soluciones a las incidencias. Todo instantáneamente y en tiempo real. El papel de los profesionales del sector será cada vez será menos administrativo (en el sentido clásico de la palabra) y **más planificador y analítico**.

En la práctica, esto supone que **todos los perfiles profesionales que hemos analizado cada vez se parecerán más**. Por ejemplo, algunas habilidades que antes se reservaban para puestos directivos o investigadores ahora serán necesarias en los puestos administrativos en la era de la automatización. Entonces, ¿cómo nos mantendremos competitivos en el mercado laboral? Mediante la **formación constante**, por supuesto. El dominio de las tecnologías de la información será indispensable. Mentalízate que ya no dejarás de formarte en software hasta que te jubiles. Pero, además, hoy más que nunca debes escuchar más a los “pesaos” de los profesores cuando insistimos en ir más allá de la mera teoría, y aprender a **pensar, contrastar e interpretar datos, argumentar, planificar...** Antes de la próxima década, esas habilidades nos pagarán el sueldo... no el hecho de poder cumplimentar un conocimiento de embarque. Del mismo modo, las capacidades personales como capacidad de liderazgo y trabajo en equipo (que no se pueden automatizar) cada vez serán más importantes.

8. Ya tengo mi plan profesional. ¿Y ahora qué?

Si ya tienes claros y redactados tus objetivos, el perfil profesional que quieres construir teniendo en cuenta la demanda laboral, la formación necesaria para lograrlo y las tendencias y previsiones... ¡felicidades! El “plan profesional” es una de las partes más importantes de la **búsqueda activa de empleo**. Sin embargo, para que te ayude con este fin debes adquirir **conciencia** sobre sus posibilidades, e interiorizar su importancia. Del mismo modo, debes demostrar **constancia** en la ejecución de las decisiones que has tomado.

Lo más importante de cualquier planificación es el proceso de planificar. Si has seguido el guión propuesto, aparte del documento en sí, gracias a la planificación habrás adquirido una mayor conciencia de quién eres profesionalmente, de las oportunidades que te ofrece tu entorno, y de cómo conseguirlas. Si has sido honesto/a y lo tienes interiorizado, este plan te ayudará a **transmitir mayor transparencia, seguridad y convicción** ante compañeros, colegas y

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	---	---

posibles empleadores. Nada es más valorado en una empresa que una persona metódica, orientada a objetivos, y con la constancia necesaria para lograrlos.

Pero claro, **ahora debes ejecutar el plan y demostrar esa constancia**. Te damos tres recomendaciones para que no se quede en un cajón:

- Para empezar, deja tu plan en un lugar visible, bien en papel, en el primer nivel tu [Google Drive](#) personal o con un acceso directo en tu escritorio.
- Consúltalo al menos cada dos o tres meses, pues seguramente tendrás que adaptarlo a una realidad cambiante. Crea una tarea periódica en [Google Calendar](#) para crear este hábito. Si estás desviando de los planes, deberás al menos reflexionar por qué.
- Y lo más importante, **toma decisiones firmes**. Si tu plan dice que vas a empezar por tareas administrativas pero quieres probar en algún momento un perfil comercial, y que por ello tienes el objetivo de lograr un puesto de venta internacional antes de tres años, y que a su vez necesitarás un B2 de inglés y cursar un certificado de técnicas de venta este verano, **no lo pienses mucho y matricúlate en uno**. El primer paso siempre es el más difícil. Nos surgen dudas, pereza, miedo al fracaso... Pero afortunadamente con tu edad tienes derecho a equivocarte, pues muchas veces es la mejor forma de aprender. **Es preferible tomar una decisión errónea, aprender y reintentarlo, que no tomar ninguna decisión concreta** y quedarse permanentemente en el mundo de las ideas. Vivimos en la sociedad de las distracciones, pero quienes logran escapar de ellas, orientarse a objetivos, tomar decisiones y ejecutarlas con constancia, son quienes triunfan.

9. Cómo elaborar el CV

Tu CV es tu principal activo y no se tarda más de un par de horas en elaborarlo. Más adelante, algunos aspectos de ese CV deberán adaptarse a cada una de las candidaturas que puedan surgir, después de una breve investigación de cada empresa. Por otro lado, no olvides que el ciclo incluye **prácticas**, y que probablemente tu tutor/a te agradezca un CV bien elaborado ya que algunas empresas suelen pedirlo.

Antes de nada comenzaremos por elegir una plantilla de diseño atractiva y alineada con lo que quieres transmitir. En comercio internacional se tiende a un CV de aspecto más bien conservador, pero no temas experimentar con otras ideas. Tienes miles de plantillas gratuitas disponibles en Internet (ej: [Canva](#), [EjemplosCV](#), etc.)

A continuación vamos a explicar los elementos recomendados para un CV de comercio internacional. Parecen muchos, pero con una plantilla adecuada deben tener cabida en **una sola página**. Normalmente se establecen dos páginas como longitud máxima recomendable para un

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

CV. Por supuesto, **la ortografía y la puntuación serán perfectas**, o no serán. Finalmente el formato de envío idóneo será el **PDF**.

9.1. Encabezado

Tu CV debe comenzar por su nombre completo bien resaltado. Si tienes un perfil muy marcado por formación y/o experiencia, puedes añadirlo como un subtítulo. Por ejemplo: Juan Hernández Pérez, *representante aduanero*. También puedes tener tu propio logotipo e incluirlo.

a) Foto personal (opcional pero recomendable):

- Fondo neutro, idealmente blanco
- Atuendo profesional, adecuado al puesto al que aspiramos
- Complementos discretos
- Expresión que transmita confianza y optimismo (leve sonrisa)
- Generalmente, evitar:
 - expresividad nula, exagerada o provocativa
 - ropa deportiva o informal
 - accesorios, estilismo o maquillaje muy llamativos
 - iluminación pobre
 - fondo que distraiga o no aporte nada

Ante la duda, una foto profesional en cualquier laboratorio fotográfico cuesta menos de 6 euros...

9.2. Datos personales

No es necesario especificar la dirección completa o el DNI si no lo deseas, pero sí al menos **el teléfono/WhatsApp, el e-mail personal y el municipio e isla de residencia**. Todo lo demás es opcional.

Si tu dirección de e-mail tiene un nombre de usuario divertido, provocador o poco profesional, abre una nueva cuenta con un usuario más neutro y redirige los correos de una a otra. Otros datos personales relevantes podrían ser los siguientes:

- Enlaces a perfil en LinkedIn
- Situación laboral: desempleado/a, mejora de empleo, autónomo/a, estudiante...
- Carnet de conducir, vehículo propio...
- Certificación de discapacidad (importante por los cupos de empleo)

También debes considerar qué información sobre tu disponibilidad temporal y geográfica deseas añadir. En la FCT no es muy importante, pero sí posteriormente, además de demostrar claridad de ideas. Ejemplos (combinables entre sí):

- Disponible para incorporación inmediata

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

- Disponible para incorporación desde junio de 202X
- Disponible solo para teletrabajo
- Disponible solo para trabajo presencial
- Disponible para trabajar en cualquiera de las Islas Canarias
- Disponibilidad completa para viajar y reubicarme en cualquier lugar del mundo.

9.3. Perfil profesional

Breve texto de cinco frases como máximo, en el que resumes todo el trabajo estratégico anterior y expresas por qué tu candidatura es una buena opción para la empresa. **Debes equilibrar humildad con convicción.** Contenidos habituales:

- Tus principales fortalezas
- Las oportunidades que buscas aprovechar (y que la empresa ofrece)
- Tus principales objetivos
- Qué te hace diferente
- El valor que puedes aportar a un equipo
- Algún logro que demuestre con hechos lo que afirmas ser.

A evitar:

- Obviedades
- Clichés
- Falta de contenido real, útil, específico y diferenciador
- Exceso de humildad (ruegos, disculpas)
- Exceso de confianza (exageraciones)

Vamos a ver a continuación un par de ejemplos que ilustran lo anterior:

 Mal ejemplo de perfil profesional: <i>Estudiante joven y dinámica acostumbrada a trabajar en equipo, con muchas ganas de trabajar en cualquier cosa relacionada con comercio internacional.</i>	 Buen ejemplo de perfil profesional: <i>Futura profesional de la comercialización internacional, con formación técnica específica y disponible para incorporación inmediata.</i>
--	--

9.4. Formación académica

A partir de aquí debes relacionar tu historial **por orden cronológico inverso**, es decir: de más reciente a más antiguo. Aquellas entradas que no estén aún completadas (por ejemplo, el ciclo superior en este momento) deben ser mencionadas con su fecha estimada de finalización.

La formación académica se refiere al sistema educativo oficial, como bachillerato, ciclos medios y superiores, y grados universitarios. Los estudios básicos y la ESO no se suelen mencionar cuando optamos a trabajos especializados, salvo que no tengamos otros estudios

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

aparte del ciclo, o bien se hayan obtenido en un centro peculiar (muy reconocido, centro bilingüe, en el extranjero, etc.) Se debe indicar el título **con su nombre oficial**, el centro educativo, la ubicación y las fechas. Ejemplos:

Técnico Superior en Comercio Internacional

CIFP Cruz de Piedra (Las Palmas de GC)

Actualmente matriculado. Finalización estimada: junio 2026

Técnico en Actividades Comerciales

IES Felo Monzón (Las Palmas de GC)

Septiembre 2019 a junio 2021

Bachillerato de Humanidades y Ciencias Sociales

IES Pérez Galdós (Las Palmas de GC)

Septiembre 2017 a junio 2019

Por supuesto, si nuestra titulación se ha obtenido en una modalidad singular, como bilingüe o dual, no olvidaremos mencionarlo justo después del título.

Recomendación: la persona que lea el CV podría no conocer el sistema educativo con detalle. Por ejemplo, evita confusiones y no hables de “grados superiores” para referirte a un ciclo superior, pues se puede confundir con un grado universitario.

9.5. Formación adicional

Incluimos aquí cualquier otra formación siempre que sea **relevante** para el puesto o el sector, desde un cursillo de unas horas hasta un certificado de profesionalidad. Seguiremos el mismo formato que antes, aunque también añadiremos las horas de formación y la modalidad. Puede incluir cursos online, gratuitos y de cualquier otro tipo. No es imprescindible contar con un diploma para incluir una formación en un CV (aunque por supuesto, sí es recomendable). Por ejemplo:

Curso “Introducción al blockchain en Logística” (90 h)

Coursera.org (online)

Oct 2023

Certificado de Profesionalidad nivel 3

“Gestión Administrativa y Financiera del Comercio Internacional” (620 h)

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

AFS Formación (Ingenio)
 Noviembre 2017 a marzo 2018

Si nos hemos formado **por nuestra cuenta** en alguna habilidad clave (por ejemplo, hemos aprendido solos a manejar una base de datos como Access), ésta debe figurar también en nuestro CV. Sin embargo, recomiendo informar de ello en el bloque de “software” o “habilidades” (ver abajo), mejor que en “formación adicional”.

9.6. Experiencia laboral

Aquí el formato será: puesto, duración, empresa, ubicación, fechas y principales responsabilidades. Si no tenemos ninguna experiencia profesional, obviaremos el bloque al completo pero nos extenderemos un poco más en otras áreas, como el perfil profesional. Si hemos desempeñado puestos poco especializados, **intentaremos expresarnos en términos relevantes** para comercio y marketing siempre que sea posible. Por ejemplo, un puesto en contacto con público extranjero se puede expresar como “atención a clientes internacionales”. Un puesto de reponedor se puede expresar como “merchandiser” y un mozo de almacén puede ser un “puesto técnico en almacenaje”. **Podemos incluir trabajos sin contrato, voluntario** (¡destacándolo!) o de **cualquier otro tipo**. Ejemplo:

Camarero de barra (3 meses)

Bar La Zona (Maspalomas)

Jun 2019 a Sep 2019

Atiendo a clientes internacionales y me responsabilizo de los pedidos electrónicos de bebidas.

Si contamos con varias experiencias profesionales breves y poco relevantes, podemos agruparlas en una sola para que no tengan demasiado protagonismo. Ejemplos:

Técnico de merchandising (4 temporadas de navidad)

Varios supermercados Spar

Dic 2018 a dic 2022

Me responsabilizo de interpretar y ejecutar planogramas enviados por el dpto. de marketing para maximizar las ventas, bajo la supervisión de la coordinación de zona.

9.7. Habilidades

Resumen de las principales capacidades que podríamos aportar a la empresa. Debemos **huir de generalidades** que no nos diferencien, como “joven y dinámico”, “gusto por el trabajo en equipo”, etc., y centrarnos en las destrezas útiles para la empresa que se puedan demostrar en una entrevista de trabajo. Puede ser una relación de habilidades o un párrafo de texto, pero en comercio y marketing se tiende más a representaciones visuales. Por ejemplo:

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
---	--	-------------------------------------

Gestión de tiempo	■■■■■□
Gestión de comercio electrónico	■■■■■
Cálculo y estadística	■■■□□
Redacción de informes en inglés	■■■□□

9.8. Logros

Opcional. Al principio de nuestra carrera no se espera aún ningún logro reseñable, pero debemos reflexionar si es posible “traducir” alguna experiencia laboral previa a un logro medible. También pueden relacionarse aquí premios o reconocimientos laborales o académicos. Se expresa en frases breves. Ejemplos:

- Como monitora voluntaria de tiempo libre, organicé desde cero tres nuevos talleres de artes plásticas para niños en el centro cívico de La Loma, que lograron una ocupación del 100%.
- Como vendedora en la tienda de Mango en Maspalomas, nuestro equipo obtuvo la mayor puntuación de Canarias en satisfacción del cliente en 2022.
- Matrícula de Honor en el ciclo medio de actividades comerciales.

9.9. Software

Relación de programas útiles y su nivel de experiencia. Puede expresarse con una escala de texto tradicional (nivel básico, medio, avanzado y experto) o bien de forma gráfica. Cuando sea posible debes especificar fabricante y nombre del programa, teniendo mucho cuidado con la ortografía. Siguen ejemplos:

Google Docs	■■■■■□
Google Sheets	■■■■■□
Microsoft Word	■■■□□
Microsoft Excel	■■■□□

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

9.10. Idiomas

En comercio internacional, es obviamente un aspecto clave, por lo que debemos cuidar cómo presentamos esta información. Aunque informalmente nos hayamos acostumbrado a términos como “nivel bajo”, “nivel medio” o “nivel alto”, en un CV debemos especificar la equivalencia a un nivel oficial determinado (de A1 a C2). La tabla inferior puede servir de orientación:

	Niveles correctos	Puede equivaler más o menos a...
“Inglés bajo”	A1	Inglés 4º ESO aprobado
	A2	Inglés 4º ESO con notable o sobresaliente
“Inglés medio”	B1	Inglés 2º Bachillerato aprobado
	B2	Inglés 2º Bachillerato con notable o sobresaliente
“Inglés alto” o “avanzado”	C1	5º EOI aprobado
	C2	5º EOI con notable o sobresaliente

Cuando tengamos una certificación de nivel, la especificaremos junto al idioma. Se puede lograr esa certificación por libre en nuestro mismo centro o en cualquier Escuela Oficial de Idiomas. Si no tenemos certificación, podemos indicar “equivalente a...”. Por supuesto, cualquier otra certificación privada como TOEFL o First Certificate debe indicarse también. Por ejemplo:

Español: nativo
 Inglés: certificación oficial B1
 Francés: equivalente a A1

9.11. Referencias

Opcional. Si disponemos de experiencia laboral, quizá podamos mencionar a determinados responsables que puedan hablar bien de nosotros. No es habitual que se comprueben las referencias para un perfil *junior*, pero transmite confianza. Por protección de la privacidad no debemos mencionar datos personales en un documento abierto como un CV, pero sí podemos añadir algo así: “Se proporcionarán referencias bajo petición”. En tal caso debemos tener lista

 CIFP CRUZ DE PIEDRA	Comercio Internacional: cómo diseñar tu plan profesional y tu CV Profesor: David González Licencia: CC-BY-NC-SA	Actualizado a: 08/05/2024
--	--	-------------------------------------

para enviar la lista de referencias, y haber pedido permiso a nuestros superiores anteriores. Lógicamente debemos prevenirlos de la posibilidad de recibir una llamada o un correo.

9.12. Intereses personales

Opcional. Relacionaremos aquellas aficiones y contactos que sean relevantes de alguna forma para nuestra candidatura. Podríamos mencionar los viajes, las culturas internacionales, o algo tecnológico. Si nos dirigimos a un sector concreto más adelante, añadiríamos posibles aficiones relacionadas con él. Por ejemplo: un CV enviado a Inditex podría destacar tu posible afición por la moda o la costura.

9.13. Otros detalles

- **Enlaces a cursos y empresas (opcional):** un toque profesional que puedes considerar sería vincular las empresas y formaciones mencionadas en el CV a sus respectivas páginas web. Por ejemplo, así: [CIFP Cruz de Piedra](#). Así la persona a cargo de la selección de personal podría ver, por ejemplo, el temario de un curso interesante que has recibido.
- **Fecha de actualización del CV (opcional):** es útil si el CV se imprime en papel o se envía en PDF, y recalca que eres una persona dinámica que constantemente está adquiriendo conocimientos y habilidades.

10. Conclusión

Entiendo que en este momento tengas la vista puesta en la FCT y titular cuanto antes. Sin embargo, ahora te invito a ir más allá: la ejecución de tu plan profesional. Comenzar a trabajar en un sector determinado es una de las tres o cuatro metas más importantes que vas a tener en tu vida. Al igual que otros grandes momentos como mudarte de ciudad, elegir pareja o formar una familia, no puedes dejarte arrastrar y esperar en tu casa a que te “pasen cosas”. Tienes que identificar oportunidades e **ir a por ellas**, antes que otras personas las aprovechen antes que tú.

Para empezar a trabajar en cualquier sector, pero especialmente en comercio y marketing, hacen falta los siguientes enfoques:

1. Una **actitud proactiva** hacia las oportunidades, estén donde estén, una **orientación a objetivos** para conseguirlas, una mínima **planificación** para lograrlas y una **constancia** para ejecutarlas.
2. Una formación **competitiva** (no solo el ciclo, que sería solo la indispensable) y además **continua**. Para ello tienes esta misma guía.



3. Una disposición a **lograr contactos** por todos los medios a tu alcance: desde presencia activa en redes sociales profesionales como LinkedIn, hasta todo tipo de foros, jornadas, formaciones breves, eventos, etc.
4. Una perspectiva de [marca personal](#). Es útil para entender que, en el mercado laboral, tú eres un “producto”. Gestionar tu futuro profesional desde esta óptica es bastante efectivo, especialmente si tu perfil es comercial.
5. Una aceptación de que, pese a todo el trabajo anterior, **tu primera remuneración no va a ser económica**, sino en experiencia, exposición, logros, méritos y, a fin de cuentas, reputación.

¡Espero haberte ayudado con esta guía!