



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## COML0211 Gestión Comercial y Financiera del Transporte por Carretera

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Este curso se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COML0211 Gestión comercial y financiera del transporte por carretera, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal que permitirá al alumnado adquirir las habilidades profesionales necesarias para gestionar la actividad económico-financiera y comercial del transporte por carretera, realizando los trámites administrativos y obligaciones empresariales y fiscales que se derivan de la prestación y seguimiento de los servicios de transporte por carretera, con calidad y satisfacción al cliente, respetando la normativa vigente y utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa.

### CONTENIDOS

**MÓDULO 1. MF2182\_3 COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA**

**UNIDAD FORMATIVA 1. UF2225 MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE**

## TRANSPORTE POR CARRETERA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
3. - Oferta y demanda de servicios de transporte
4. - Indicadores básicos de información empresarial
5. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y otros
6. Clientes en el transporte por carretera:
7. - Caracterización general de los principales tipos de clientes
8. - Clientes en el sector viajeros
9. - Clientes en el sector mercancías
10. Asociaciones profesionales de transporte
11. - Principales funciones y actividades
12. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
13. - Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor
14. - Transporte interior e internacional
15. - Transportes exentos
16. - Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos de vehículos sin conductor y vehículos arrendados

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:
2. - Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
3. - Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado
4. - Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas

5. Fuentes de información comercial y del sector:
6. - Definición de información y toma de decisiones empresariales
7. - Observatorios del sector
8. - Estudios
9. - Revistas especializadas
10. - Asociaciones profesionales de transporte
11. Análisis de la información de mercados:
12. - Técnicas de investigación de mercados
13. - Prospección de clientes
14. - Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera
15. Segmentación de clientes en el mercado de transporte
16. - Concepto de segmento y nicho de mercado
17. - Cuota de mercado
18. - Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera
19. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector
20. - Técnicas de muestreo
21. - Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
22. - Presentación e interpretación de resultados
23. - Aplicación de herramientas informáticas
24. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal
25. - Elementos de los planes
26. - Selección de objetivos
27. - Determinación de acciones
28. - Evaluación de alternativas
29. - Planificación y dirección comercial estratégica
30. - Plan de negocio

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. El marketing de servicios:
2. - Concepto y utilidad para las empresas
3. - El plan de marketing

4. - Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación
5. Política de producto:
6. - Concepto: el servicio de transporte
7. - Tipos de servicios de transporte
8. - Caracterización de la política de producto
9. - Posicionamiento del producto
10. - Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente
11. Política de precio:
12. - El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc
13. - Escandalo de costes
14. - Márgenes comerciales
15. - Descuentos
16. - Impuestos
17. Política de distribución
18. - Concepto en el servicio de transporte
19. - La red de venta interna y externa
20. Política de comunicación o publicidad
21. - Determinación del público objetivo
22. - Elementos de comunicación y promoción
23. - Medios publicitarios y soportes
24. - Contenido del mensaje
25. - Las relaciones públicas y la promoción de ventas
26. Redacción y presentación del plan de marketing

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Promoción del servicio de transporte:
2. - Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales
3. - Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales
4. - Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector
5. - Gestión de las relaciones con clientes
6. Captación de clientes:

7. - Fases del proceso de captación
8. - La planificación de la visita comercial
9. La visita comercial:
10. - Contacto
11. - Venta
12. - Negociación y postventa
13. Argumentación comercial y refutación de objeciones
14. Técnicas de comunicación comercial con clientes
15. - Elementos de comunicación verbal y no verbal
16. - Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes
17. - Presentación comercial de servicios de transporte por carretera
18. Acciones de marketing directo:
19. - Diferentes acciones de marketing on line y off line
20. - Cartera de clientes. Seguimiento del cliente
21. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera
22. - B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística
23. Costes de las acciones de comercialización y promoción
24. - Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales

## UNIDAD FORMATIVA 2. UF2226 CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera
2. - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera
3. Formalización y documentación del contrato:
4. - La carta de porte
5. - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo

6. Obligaciones y derechos de las partes
7. - Porteador
8. - Cargador
9. - Destinatario
10. La retribución
11. Régimen jurídico de mercancías especiales:
12. - Peligrosas
13. - Perecederas
14. - Animales vivos
15. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
16. - Transportistas
17. - Consignatarios
18. - Agentes de aduanas
19. - Otros operadores logísticos
20. Pluralidad de transportistas:
21. - Transporte combinado
22. - Transporte multimodal
23. - Transporte por superposición,
24. - Contratación interviniendo varios transportistas
25. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir
26. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
27. - Competencia
28. - Composición
29. - Procedimiento
30. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas
31. Reglas generales del CIM
32. Transporte internacional de mercancías
33. - Convenio CMR
34. - Convenio TIR
35. - Autorizaciones

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE

## TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera
2. - Normativa
3. - Competencias de las CCAA
4. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera
5. Transportes regulares: el régimen concesional
6. - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros
7. - Normativa aplicable
8. - Requisitos de concurrencia
9. - Revisión
10. - Plazo
11. - Prórroga de la concesión
12. Normativa especial del transporte escolar y de menores
13. El título de porte: el billete y otros documentos
14. Formalización y documentación del contrato
15. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional
16. El pago:
17. - Las tarifas
18. - El precio del contrato
19. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
20. - Competencia
21. - Composición
22. - Procedimiento
23. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas
24. Transporte internacional de viajeros:
25. - Características
26. - Tipos de servicios
27. - Autorizaciones
28. - Requisitos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
2. - Costes fijos y variables
3. - Costes directos e indirectos
4. - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc
5. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas
6. - Umbral de rentabilidad
7. - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad
8. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte
9. - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
10. - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías
11. - Precio del billete en transporte de viajeros
12. - Precio de flete de autobús
13. - El sistema de tarifación de referencia en el transporte por carretera
14. Los Incoterms en el comercio internacional:
15. - Concepto y clasificación
16. - Incoterms más habituales en el comercio internacional
17. - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías
18. Otros parámetros que componen la oferta:
19. - Características de los vehículos
20. - Horarios
21. - Frecuencia
22. - Horario de petición de servicios
23. - Temporalidad
24. - Exclusividad
25. - Alteraciones en el precio del combustible
26. - Duración del contrato
27. - Revisión de precios
28. - Penalizaciones

29. - Resolución de conflictos
30. - Forma y plazo de pago
31. Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE

1. El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte
2. - Diferencias con otros tipos de productos y servicios
3. - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte
4. Planificación de la negociación comercial:
5. - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación
6. - Estimación de las necesidades del cliente
7. - Márgenes y límites de la negociación
8. - Concesiones mutuas
9. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
10. - Contratos de prestación puntual
11. - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios
12. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
13. - Anglosajón
14. - Francés
15. - Alemán
16. - Nipón
17. - Chino
18. - Norteamericano
19. - Hispanoamericano
20. - Otros
21. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera
22. - Principales causas de los conflictos
23. - Procesos de resolución y arbitraje internacional
24. - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional

## MÓDULO 2. MF2183\_3 GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

### UNIDAD FORMATIVA 1. UF2227 CONSTITUCIÓN Y FINANCIACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Tipos de empresas en sector del transporte por carretera
2. - Características y diferencias
3. - Selección de formas jurídicas
4. - Ventajas e inconvenientes de las distintas formas jurídicas
5. Gestión de trámites y requisitos de acceso al mercado
6. Gastos de constitución
7. Obligaciones de los empresarios en materia de Seguridad Social:
8. - Régimen especial de los trabajadores por cuenta propia
9. - Sujetos de la cotización
10. - Base de cotización
11. - Tipo de cotización
12. La departamentación y organización del trabajo en la empresa
13. Los Acuerdos y contrato de comisión, depósito y arrendamiento en la actividad del transporte: aspecto mercantiles

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. La planificación económica en la empresa de transporte:
2. - Los planes previsionales
3. - El presupuesto como instrumento de planificación y de control de la empresa

4. Análisis de costes en la empresa de transporte:
5. - Costes fijos, costes variables y fondo de explotación
6. - Cálculo de los elementos que integran el coste de la empresa
7. - Cálculo de costes de la empresa por vehículo/tonelada, por tonelada/kilómetro y por viaje
8. Recursos financieros de la empresa de transporte:
9. - Financiación propia y ajena de la actividad: ventajas y desventajas
10. - Productos financieros en el ámbito del transporte: préstamos, leasing, factoring u otros
11. - La letra de cambio
12. - El crédito bancario
13. - El contrato de fianza
14. Adquisición de vehículos: fórmulas de financiación

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN CONTABLE BÁSICA DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE

1. Obligaciones contables del empresario de transporte
2. Contabilidad básica:
  3. - Libros de contabilidad
  4. - Plan General Contable en vigor
5. Gestión básica de costes:
  6. - Tesorería y liquidez
  7. - Calendario de cobros y pagos
8. La Cuenta de pérdidas y ganancias o cuenta de resultados:
  9. - Concepto y estructura
  10. - Determinación de pérdidas o beneficios en función de la cuenta de resultados
11. El balance contable
  12. - Concepto y partes
  13. - Clases de balance
  14. - Estructura del balance
  15. - Modelos oficiales de balance final según el Plan General de Contabilidad
16. Aplicaciones de gestión contable

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA

1. Ratios básicos de evaluación económica de la actividad:
2. - Ratios financieros
3. - Ratios de liquidez
4. - Ratios de rentabilidad
5. - Punto muerto o umbral de rentabilidad
6. El equilibrio entre inversión y financiación
7. - Concepto
8. - Situaciones habituales
9. Evaluación económica y viabilidad de la empresa
10. Suspensión de pagos:
11. - Concepto de quiebra
12. - Procedimientos

## UNIDAD FORMATIVA 2. UF2228 FACTURACIÓN Y FISCALIDAD DE LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTURACIÓN EN LA EMPRESA DE TRANSPORTE

1. Operativa de la facturación y devengo de facturas y recibos
2. - Factura electrónica
3. Características y modelos de facturas:
4. - Descuentos, recargos e impuestos en las facturas (IVA u otros)
5. - Fórmulas de cálculo
6. Operaciones intra y extracomunitarias:
7. - Conceptos
8. - Diferencias
9. - Operaciones triangulares
10. Facturas en divisas internacionales:
11. - Tipos de cambio
12. - Comisiones bancarias

13. - Aplicación de los términos del comercio internacional (INCOTERMS) en la factura
14. Factura electrónica

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS EN LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE

1. Medios y documentos de cobro y pago de facturas:
  2. - Cheque
  3. - Letras y Pagarés
  4. - Transferencias bancarias
  5. - Abonos
6. Condiciones de pago y cobro acordadas:
  7. - Aplicación de normativa mercantil
8. Gestión de impagos

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN FISCAL EN LA ACTIVIDAD DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Obligaciones fiscales:
  2. - Conceptos clave
  3. - Calendario fiscal
4. Impuesto sobre el Valor Añadido sobre los servicios de transporte:
  5. - Declaración de IVA: documentación y conceptos
  6. - IVA soportado y repercutido
7. Impuesto de Sociedades:
  8. - Sujetos y objeto del impuesto
  9. - Documentación
10. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:
  11. - Sujetos y objeto del impuesto
  12. - IRPF y trabajadores autónomos
13. Otros tributos: peajes y cánones

## MÓDULO 3. MF2061\_3 GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE OPERACIONES DE TRANSPORTE POR CARRETERA

### UNIDAD FORMATIVA 1. UF2223 GESTIÓN DOCUMENTAL DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN RELATIVA A LA CLASE DE VEHÍCULO

1. Documentación del vehículo:
2. - Permiso de circulación
3. - ITV (Inspecciones técnicas)
4. Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del transporte
5. Clase de vehículos según el tipo de servicio
6. Pesos y dimensiones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTACIÓN RELATIVA AL CONDUCTOR

1. Obligaciones de los conductores de la actividad del transporte: reglamentación profesional
2. Certificado de conductor para conductores extranjeros extracomunitarios
3. Documentación relativa al tacógrafo:
4. - Discos diagrama de tacógrafo analógico
5. - Tarjeta de conductor de tacógrafo digital
6. - Certificado de actividades
7. Capacitación y cualificación de los conductores (CAP): normativa reguladora
8. - Cualificación inicial
9. - Cualificación continua
10. Requisitos del conductor y del personal interviniente en transportes especiales
11. Permisos de conducción

12. - Vehículos de mercancías
13. - Vehículos de viajeros
14. Contratación laboral de distintas categorías de trabajadores de transporte:
15. - Forma de los contratos
16. - Obligaciones de las partes y duración del trabajo
17. - Vacaciones, retribución y rescisión del contrato
18. Contratación de Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN RELATIVA AL TIPO SE SERVICIO

1. Acceso al mercado para la actividad de transporte de mercancías y viajeros:
2. - Nacionalidad
3. - Capacitación profesional
4. - Capacidad económica
5. - Honorabilidad
6. - Requisitos fiscales, laborales y sociales
7. Autorizaciones de transporte de viajeros y mercancías:
8. - Autorizaciones de empresa
9. - Copias certificadas para los vehículos de transporte
10. Autorizaciones de transporte público
11. Autorizaciones de transporte privado complementario
12. Concesiones administrativas en materia de transporte por carretera
13. Documentación relativa al transporte de mercancías peligrosas
14. Libro de ruta
15. Libro y hojas de reclamaciones
16. Documento de control
17. Organismos e instituciones competentes en el transporte por carretera: local, autonómico y nacional
18. Inspección y régimen sancionador en el ámbito del transporte por carretera:
19. - Ámbito de inspección de las Comunidades Autónomas
20. - Infracciones muy graves
21. - Infracciones graves

22. - Infracciones leves
23. - Tipos de sanciones
24. - Procedimiento administrativo sancionador

## UNIDAD FORMATIVA 2. UF2224 GESTIÓN DE SEGUROS EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SEGUROS

1. Elementos personales, reales y formales del contrato de seguro
2. Duración, prescripción y renovación de la póliza
3. Riesgos asegurados y no asegurados
4. Garantías y obligaciones del seguro
5. La póliza del seguro:
  6. - Condicionado general
  7. - Condicionado particular
8. Cálculo de primas y cobertura de riesgos
9. Funciones del consorcio de compensación de seguros

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. SEGUROS RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE

1. Del vehículo y la carga:
  2. - Seguro obligatorio de responsabilidad civil y seguro voluntario de circulación
  3. - Seguro de daños sobre la mercancía transportada
  4. - Seguro de responsabilidad civil de la carga
  5. - Otros seguros relacionados con el vehículo: daños propios, cristales, asistencia en carretera, retirada de permiso de conducción y robo
6. De las instalaciones de la actividad de transporte:
  7. - Seguro de incendios y daños
  8. - Seguro de responsabilidad civil
  9. - Seguro de robo

10. Seguros personales:
11. - Seguro de vida y accidentes de los trabajadores de la empresa de transporte
12. - Pólizas conforme a convenio
13. - Otros seguros de accidentes: seguro de ocupantes y Seguro Obligatorio de Viajeros

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN DE LOS SINIESTROS

1. El parte o declaración de siniestro
2. Determinar las responsabilidades e indemnización de cada parte:
3. - La peritación
4. - Intervención del comisario de averías
5. Cálculo de la indemnización
6. - Regla proporcional
7. - Regla de equidad
8. Simular la elaboración del parte de accidentes y del finiquito del siniestro

## MÓDULO 4. MF2184\_3 GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES Y SEGUIMIENTO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE RELACIONES CON CLIENTES Y USUARIOS DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Tipos de cliente y expectativas en relación con el servicio de transporte
2. Indicadores de calidad:
3. - Tiempo
4. - Frecuencia
5. - Seguridad
6. - Impacto ambiental
7. - Incidencias
8. - Servicio ofertado
9. - Atención al cliente
10. - Seguimiento de las operaciones

11. - Acceso web
12. Protocolos utilizados para la definición de servicios de transporte de mercancías y viajeros:
13. - Criterios ISO
14. - Normas UNE
15. Gestión de clientes CRM
16. - Aplicaciones informáticas para CRM
17. - Registros de información
18. - Sistemas de información, gestión y comunicación con clientes, operadores, empleados y Administraciones
19. Funciones de la atención al cliente en el transporte por carretera
20. Técnicas de atención al cliente y de resolución de reclamaciones
21. - Estilos de respuesta
22. - Técnicas de asertividad
23. Pautas verbales y no verbales del comportamiento asertivo
24. - Contenido del mensaje
25. - Características del mensaje
26. - Vocabulario y técnicas de comunicación
27. El sistema de intercambio de información vía EDI en las comunicaciones con los diversos agentes intervinientes en una operación de transporte por carretera

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN Y SEGUIMIENTO DE LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. La responsabilidad del transportista
2. Impedimentos en el cumplimiento del contrato del servicio de transporte de viajeros o de mercancía:
3. - Cancelación
4. - Avería
5. - Retraso
6. - Daños al viajero o a sus equipajes
7. - Averías, faltas, daños o retraso en la mercancía
8. Responsabilidades derivadas de la legislación mercantil y de la legislación de protección al consumidor o usuario

9. Documentación utilizada habitualmente para la formalización de reclamaciones en el sector transporte de mercancías o de viajeros
10. Documentación y registro de reclamaciones por medios convencionales e informáticos
11. Actuaciones a desarrollar en la gestión y seguimiento de quejas, reclamaciones e insatisfacción de clientes y usuarios
12. Resolución extrajudicial de conflictos en el ámbito del transporte de mercancías
13. Las juntas arbitrales: procedimiento y condiciones
14. Resolución extrajudicial de conflictos en el ámbito del transporte de viajeros



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)