

Ciclo CFGS COMERCIO INTERNACIONAL	Módulo PROYECTO DE COMERCIO INTERNACIONAL
---	--

ESQUEMA GENERAL DE OPERACIÓN COMERCIAL.

Posibles modalidades:

- **Introducción intracomunitaria.**
- **Expedición intracomunitaria.**
- **Importación**
- **Exportación**

El alumnado deberá **adaptar este esquema general a las peculiaridades** de cada operación.

- 1) Portada. - Proyecto CFGS Comercio Internacional.
 - a) Curso 2.02X/2X
 - b) Nombre del proyecto.
 - c) Nombre completo de las personas autoras, con declaración asumiendo la responsabilidad de la originalidad del documento presentado, indicando los epígrafes de autoría de cada una.
- 2) Índice del proyecto.
- 3) Introducción.
 - a) Definición del proyecto. Breve introducción al contenido del Proyecto, especificando la situación de partida de la empresa frente a la operación proyectada y el motivo de elegir este producto.
 - b) Componentes de equipo y asignación de roles.
 - c) Planificación de la coordinación entre miembros y entrega del proyecto.

FASE I: EMPRESA

- 4) Descripción de la empresa:
 - a) Misión y visión.
 - b) Historia, evolución y situación actual.
 - c) Cartera de productos.
 - d) Mercado/s en el/los que opera.
 - e) Público objetivo.
 - f) Recursos humanos.
 - g) Organigrama de la empresa explicando las funciones de los distintos departamentos.
- 5) Estructura económico-financiera de la empresa:
 - a) Establecimiento de la forma jurídica de la empresa (justificando su elección) y descripción de los trámites necesarios para su constitución.
 - b) Planificación de inversiones necesarias.
 - c) Plan de financiación.
 - d) Previsión de ingresos y gastos.
 - e) Gestión del ciclo contable con balance inicial, diario, regularización, liquidación de impuestos, asiento de cierre, balance final. Elaboración de la cuenta de resultados al finalizar el ejercicio y análisis económico-financiero.
- 6) Marketing internacional.
 - a) Análisis previo: Razones por la que opera a nivel internacional (saturación de mercado, reducción de costes, economías de escala)
 - b) Análisis de tres países objetivo.
 - c) Definición de criterios de selección de los países.
 - d) Selección argumentada del mercado país.
 - e) Selección de la forma de entrada.
 - f) Plan de marketing internacional para el mercado-país elegido.
 - i) Análisis del macroentorno y microentorno del país seleccionado.

Ciclo CFGS COMERCIO INTERNACIONAL	Módulo PROYECTO DE COMERCIO INTERNACIONAL
---	--

- ii) Definición de las estrategias de marketing-mix: producto, precio, distribución y comunicación.
 - iii) Acciones de marketing-mix.
- 7) Logística y transporte:
- a) Uso de aplicaciones informáticas para gestionar la cadena de suministro:
 - i) Uso de sistemas integrados de gestión (ERP) y de sistemas de identificación por radiofrecuencia (RFID).
 - ii) Uso de sistemas de previsión de demanda: que permitan ofrecer la cantidad de productos/servicios que eviten roturas de stock.
 - iii) Uso de Sistemas de Gestión de Almacenes (SGA): diseño de almacenes y externalización selectiva de algunas funciones de almacenaje.
 - iv) Uso de sistemas de identificación por radiofrecuencia (RFID): para mejorar la visibilidad en la cadena, control de inventario y reducción de tiempos de totalización de inventarios, trazabilidad de la mercancía, prácticas de justo a tiempo (Just In Time), seguridad antirrobo o para el seguimiento y localización de transportes.
 - v) Uso de códigos de barra: paulatinamente reemplazado por sistemas RFID.
 - vi) Uso de tecnología Wíreless o manos libres para la gestión de almacenes: para preparación de pedidos, gestión de inventarios, cambios de pedidos, etc.
 - b) Gestión del transporte: Prácticas de optimización de la gestión del transporte y la distribución para mejorar la competitividad (bajar costes y mejorar el servicio):
 - i) Trazabilidad y seguridad a lo largo de la cadena de suministro, y trazabilidad en la cadena de frío en su caso mediante tarjetas RFID.
 - ii) Uso de Crossdocking.
 - iii) Uso de transporte multimodal.
 - iv) Uso de Grupaje.
 - v) Externalización del servicio transporte.
 - vi) Logística inversa: gestión de productos, gestión de envases y embalajes.
 - c) Gestión de la calidad: Normativa y procedimientos.

FASE II: OPERACIÓN DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

- 8) Realización de una operación de compraventa internacional (I).
- a) Planificación de la negociación según el país elegido.
 - b) Negociación de la operación (incluir correspondencia comercial en inglés).
 - c) Selección y búsqueda de información de clientes y proveedores en las Bases de Datos oficiales en el mercado-país en el que se realiza la operación, eligiendo y justificando la opción más ventajosa mediante la realización de técnicas de selección.
 - d) Análisis de 2 condiciones de entrega y selección de una de ellas (Incoterms).
 - e) Medios de pago utilizados.
 - i) Elección y justificación del medio/s de cobro/pago elegido en la operación:
 - ii) Medios de cobro/pago utilizados, explicando los motivos de la elección. El coste del mismo deberá calcularse en todo caso, independientemente de la parte obligada al pago.
 - iii) Modelo de documento bancario necesario para el cobro.
 - iv) Elaboración del esquema operativo del medio de pago elegido adaptado al supuesto.
 - f) Selección de la forma contractual más adecuada las operaciones internacionales.
 - g) Redacción del contrato de compraventa, incluyendo cláusulas de ley aplicable y sumisión a arbitraje.
 - h) Financiación externa de la operación y cobertura del riesgo de cambio (la operación o su financiación debe estar nominada en divisas; se utilizará algún mecanismo de cobertura del riesgo de cambio, no necesariamente por el importe total de la operación; se utilizará total o parcialmente financiación ajena, mediante préstamo amortizable por sistema francés acompañado de su cuadro de amortización o, si fuera coherente con la operación, remesa de efectos comerciales nominados en divisas).

Ciclo CFGS COMERCIO INTERNACIONAL	Módulo PROYECTO DE COMERCIO INTERNACIONAL
---	--

- i) Análisis de las operaciones de compraventa internacional, estudiando en cada caso el tipo de riesgo de cambio afrontado, así como el instrumento financiero elegido para su cobertura.
 - ii) Determinar el escenario en el que se ha elegido ese instrumento (tipos de cambio, tipos de interés de las divisas, perspectivas o proyecciones de futuro inminentes, etc.), y las razones de la elección.
- 9) Realización de una operación de compraventa internacional (II).
- a) Seleccionar los medios de transporte a utilizar para la operación indicando:
 - i) Precio: coste por Kg o unidad de carga (detallar la formación del coste).
 - ii) Mercancía paletizado o no, caso afirmativo paletas utilizadas y disposición de ésta en las mismas.
 - iii) Si va en contenedor, tipo del mismo y disposición de la mercancía en el. (caso de transporte aéreo determinar la ULD correspondiente).
 - b) Tramitación y gestión documental del transporte y seguro en la operación.
 - i) Elección y justificación del convenio regulador del contrato de transporte y los documentos de porte.
 - ii) Análisis de los riesgos del transporte y selección de póliza de seguro.
 - iii) Elaboración de documentación de transporte y seguro.
 - c) Tramitación y gestión documental de las formalidades aduaneras requeridas en la operación.
 - i) Justificación de la codificación TARIC
 - ii) Origen de la mercancía. Documentación.
 - iii) Justificación del régimen aduanero.
 - iv) Elaboración de documentación comercial y aduanera.
 - v) Descripción cronológica de los procedimientos aduaneros.
- 10) Anexos. (relación no exhaustiva)
- a) 1. Nómina o contrato.
 - b) 2. Ficha país.
 - c) 3. Características del proveedor/cliente.
 - d) 4. Tienda on line/Blog/Perfiles en redes sociales.
 - e) 5. Correspondencia.
 - f) 6. DUA
 - g) 7. Lista de carga/CMR/BL
 - h) 8. Certificado de Origen.
 - i) 9. Factura comercial/Packing List
 - j) 10. etc.