

Ciclo <b>CFGS COMERCIO INTERNACIONAL</b>	Módulo <b>PROYECTO DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>
---	---

### 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.
    - ii) Definición de las estrategias de marketing-mix: producto, precio, distribución y comunicación.

Ciclo <b>CFGS COMERCIO INTERNACIONAL</b>	Módulo <b>PROYECTO DE COMERCIO INTERNACIONAL</b>
---	---

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 Wireless 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).
  - 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.

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

- 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.

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

**EVALUACIÓN DE PROYECTOS CFGS COMERCIO INTERNACIONAL**

CURSO	GRUPO	TÍTULO DEL PROYECTO
	2°C.I.	

<b>ALUMNO/A:</b>		<b>FECHA</b>	
------------------	--	--------------	--

**ESCALA DE VALORACIÓN:** 5 Completamente de acuerdo. 4 De acuerdo. 3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo 2 En desacuerdo. 1 Completamente en desacuerdo. 0. No realizado. En cada epígrafe se calculará la media aritmética de los distintos apartados.

**1. INTRODUCCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.**

Apto	Denominación del ítem a valorar	Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación asociados	Calif.
<b>1.1</b>	Introducción correcta según las instrucciones facilitadas.	RA1: a, b, e	
<b>1.2</b>	Los roles del equipo están correctamente definidos.		
<b>1.3</b>	Describe correctamente la empresa según el esquema facilitado.	RA1: b; RA3: f	
	Observaciones		
<b>MEDIA PARTE 1</b>			

**2. ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA EMPRESA**

Apto	Denominación del ítem a valorar	Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación asociados	Calif.
<b>2.1</b>	Justifica la elección de la forma jurídica en base a las características de la actividad económica a desempeñar.	RA1: f, g	
<b>2.2</b>	Determina las inversiones necesarias para la realización de la actividad productiva-comercial y los recursos financieros.	RA1: h RA2: b, e, f, g RA3: e	
<b>2.3</b>	El balance inicial es correcto y coherente con la operación.	RA1: h RA2: b, e, f, g RA3: e	
<b>2.4</b>	Registra en el libro diario hechos económicos relacionados con la actividad comercial.	RA1: h RA2: b, e, f, g RA3: e	
<b>2.5</b>	Elabora y analiza las cuentas anuales al finalizar el ejercicio económico representando de forma fiel los elementos patrimoniales de la empresa.	RA1: h RA2: b, e, f, g	

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

		RA3: e	
	Observaciones		
	<b>MEDIA PARTE 2</b>		
<b>3. MARKETING INTERNACIONAL</b>			
Apto	Denominación del ítem a valorar	Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación asociados	Calif.
<b>3.1</b>	Justifica la elección del mercado-país seleccionado en base a criterios previamente diseñados.	RA1: c, d RA2: a RA4: e	
<b>3.2</b>	Selecciona la forma de entrada más adecuada en el mercado-país seleccionado.	RA1: e, f, g, h	
<b>3.3</b>	Analiza los elementos del macroentorno y microentorno del mercado país seleccionado.	RA1: a, c, d	
<b>3.4</b>	Elabora las políticas de producto, precio, comunicación y distribución a llevar a cabo en el país seleccionado, teniendo en cuenta la coherencia en el diseño de las distintas estrategias y acciones de las 4 variables del marketing-mix.	RA1: f, g RA4: a, b	
	Observaciones		
	<b>MEDIA PARTE 3</b>		
<b>4. LOGÍSTICA y TRANSPORTE</b>			
Apto	Denominación del ítem a valorar	Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación asociados	Calif.
<b>4.1</b>	Se ha argumentado la logística de la operación y transporte según las Instrucciones.	RA3: a, b	
<b>4.2</b>	Se cumplimentan correctamente los datos de costes, paletas, contenedores...	RA2: h RA3: b, c	
	Observaciones		
	<b>MEDIA PARTE 4</b>		
<b>5. REALIZACIÓN DE UNA OPERACIÓN DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL (FASE I).</b>			
Apto	Denominación del ítem a valorar	Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación asociados	Calif.
<b>5.1</b>	Establece un adecuado proceso de toma de contacto y negociación con proveedores o clientes.	RA3: d	
<b>5.2</b>	Selecciona un INCOTERM apropiado a las características de la operación.	RA3: c, d, h	
<b>5.3</b>	Incluye correspondencia comercial en inglés.	RA2: h RA3: h	

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

5.4	Redacta correctamente el contrato de compraventa incluyendo cláusulas de arbitraje y jurisdicción razonables.	RA2: h RA3: h	
5.5	La financiación ajena es coherente con la operación y correctamente calculada	RA2: h	
5.6	Se justifica adecuadamente la utilización del medio de pago/cobro elegido	RA3: c, g	
5.7	Se elabora el esquema operativo del medio de pago.	RA3: d	
5.8	Se aporta modelo del medio de pago elegido y se calcula su coste.	RA3: d	
5.9	Otros aspectos contemplados en las instrucciones.	RA3: d	
5.1 0	La operación, nominada en divisas, dispone de cobertura correcta de riesgo de cambio	RA3: e	
	Observaciones		
	<b>MEDIA PARTE 5</b>		
<b>6. REALIZACIÓN DE UNA OPERACIÓN DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL (FASE II).</b>			
Apto	Denominación del ítem a valorar	Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación asociados	Calif.
6.1	La elección de los documentos de transporte es correcta y se justifica según normativa.	RA2: h, i	
6.2	Se detectan los riesgos del transporte y se justifica la elección de la póliza de transporte.	RA2: i	
6.3	La cumplimentación de la documentación de transporte es correcta y concuerda con la operación comercial desarrollada.	RA2: h, i	
6.4	Se justifica correctamente el régimen aduanero	RA2: i	
6.5	Se ha explicado convenientemente el origen de las mercancías	RA2: i	
6.6	Se clasifica correctamente y con concreción la mercancía según la codificación TARIC.	RA3: c, d, h	
6.7	Se describen cronológicamente todos los trámites administrativos y aduaneros relacionados con la operación definiendo los documentos necesarios.	RA3: a	
6.8	La documentación presentada es original.	RA2: h RA3: h	
6.9	Se incluye toda la documentación necesaria para la realización de la operación comercial desarrollada.	RA2: h RA3: h	
6.1 0	La cumplimentación de la documentación concuerda con la operación comercial (códigos, medidas, número de bultos, precios, fechas, etc.).	RA2: h	
	Observaciones		
	<b>MEDIA PARTE 6</b>		

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

<b>7. ASPECTOS FORMALES</b>	
<b>7.1</b>	Portada con Declaración de autoría.
<b>7.2</b>	Uniformidad del tipo de letra, interlineado, justificación y numeración de páginas.
<b>7.3</b>	Indica el origen de las fuentes utilizadas mediante notas a pie de página.
<b>7.4</b>	Señala con cursiva según lo previsto para el derecho de cita.
<b>7.5</b>	El índice está correctamente elaborado siguiendo la estructura de epígrafes.
<b>7.6</b>	Se han respetado los plazos de entrega establecidos.
<b>7.7</b>	Los Anexos corresponden al contenido del Proyecto.
<b>7.8</b>	La documentación presentada tiene una calidad óptima.
	Observaciones
	<b>MEDIA PARTE 7</b>
	<b>FINAL</b>

Para obtener la calificación de aprobado es necesario obtener una puntuación mínima de 3 en cada uno de los apartados de nivel 1.