



Curso Online de **Financiación Internacional**

Metodologías y estrategias para la utilización de fuentes de financiación internacional en las operaciones de comercio exterior.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Partiendo de la base real que una adecuada financiación de la empresa es la clave para lograr el éxito en cualquier proceso de expansión e internacionalización, de forma sencilla se verá el complejo efecto de la globalización que nos ha llevado a una creciente actividad comercial y financiera con una total interdependencia entre las economías de los diferentes países del mundo. Eso, unido a las fluctuaciones en los tipos de cambio de las divisas, tipos de interés..., hacen necesario conocer el funcionamiento de los mercados financieros internacionales y las variables económicas que inciden en ellos.

Con este curso se ofrecerá una visión actualizada de los recursos fundamentales que toda empresa inmersa en un proyecto de internacionalización necesita conocer dentro de un entorno global, cambiante y dinámico. Por todo esto, no solo se analizarán las variables externas citadas anteriormente, se verán de cerca todas las herramientas que tiene una empresa a su alcance para poder optar y gestionar de modo correcto una financiación adecuada a sus necesidades.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía...) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **80 horas** distribuidas en 7 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 7 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo identificar, manejar y seleccionar las herramientas y fuentes de información a través de las páginas web de los diferentes organismos nacionales e internacionales que proporcionarán a las empresas asesoramiento, ayudas y subvenciones a la exportación.
- Cómo gestionar y mantener un óptimo fichero y base de datos de clientes y proveedores.
- El mercado de divisas, su normativa, los tipos de mercado y las operaciones más frecuentes. Cuáles son las variables que hacen fluctuar los tipos de cambio.
- Cómo manejar con soltura los cambios de divisa, conocer los tipos de cambio y ver qué implicación tienen los tipos de interés y cambio en el comercio internacional.
- Cómo determinar y cuantificar los riesgos y costes que se generan en un pago o cobro en las operaciones de financiación en comercio internacional.
- Cómo evaluar distintas formas de cobertura de riesgo de cambio y riesgo de interés y ver cuál es el procedimiento a seguir para su contratación.
- Cómo identificar las fuentes de financiación primaria y secundaria a las que pueden acudir las empresas tanto para importar como para exportar.
- Los tipos de créditos más relevantes a los que las empresas pueden optar y gestionar la documentación necesaria para su obtención.
- Cómo interpretar la normativa reguladora de los créditos oficiales y estudiar los distintos tipos de créditos a la exportación. Cómo elaborar la documentación requerida para la solicitud de los mismos.
- Qué organismos e instituciones convocan licitaciones y concursos tanto públicos como privados, nacionales e internacionales. Qué procedimientos se siguen para su adjudicación y qué requisitos, documentación y pasos hay que seguir para poder concursar.
- Cómo identificar los organismos que pueden dar financiación a la empresa para participar en un concurso internacional.
- Cuáles son los riesgos más comunes en las operaciones internacionales y qué mecanismos existen para cubrirlos.
- Cómo preparar la documentación requerida para contratar una póliza CESCE.

Dirigido a:

Responsables y personal de los departamentos de comercio exterior y finanzas, así como a todos aquellos profesionales con responsabilidades en las funciones de financiación internacional (departamentos de exportación e importación).

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Información asociada a financiación internacional. Funciones relacionadas con la financiación de una empresa.

5 horas

Las empresas exportadoras requieren casi siempre financiar todas o parte de sus operaciones con capitales ajenos. En empresas pequeñas, que disponen de recursos limitados, obligatoriamente tienen que pensar como recurrir a entes externos de financiación para tener una actividad fluida y sobre todo continuada en el tiempo.

En este módulo se verán los organismos y entidades que van a proporcionar esa información relacionada con la financiación en las operaciones de comercio internacional.

1.1. Introducción.

1.2. Obtención de la información relacionada con la financiación de las operaciones de comercio internacional:

1.2.1. Secretaria de Estado de Comercio.

1.2.2. Entidades públicas de ámbito económico.

1.2.3. Cámaras de Comercio.

1.3. Cómo generar una base de datos de los organismos que facilitan apoyo financiero, ayuda o subvenciones a la exportación y venta internacional.

1.4. Cómo generar bases de datos de clientes y proveedores potenciales:

1.4.1. Tipos de información asociadas a las bases de datos.

MÓDULO 2. El mercado de divisas, estructura y análisis

10 horas

Operar en el mercado internacional genera la necesidad de operar en el ámbito del mercado de divisas que se caracteriza por una alta y permanente volatilidad. Por ello, hay que conocer y hacer una reflexión de cómo mantener un sistema financiero internacional estable, sólido y fiable que garantice un comercio exterior sano en su máximo desarrollo.

2.1. Introducción.

2.2. Sistema financiero internacional:

2.2.1. Organizaciones asociadas al sistema financiero internacional.

2.3. Mercado de divisas o mercado FOREX:

2.3.1. Mercado FOREX.

- 2.3.2. Mercado de divisas.
- 2.3.3. Organismos y entidades que participan en el mercado de divisas.
- 2.3.4. Normativa reguladora.
- 2.4. Funcionamiento del mercado de divisas:**
 - 2.4.1. Divisas convertibles y no convertibles.
 - 2.4.2. Oferta y demanda de divisas.
 - 2.4.3. Precio de compra venta.
 - 2.4.4. Fluctuación del tipo de cambio de una divisa.
 - 2.4.5. Tipo de cambio e interés.
- 2.5. Tipos de transacciones en el mercado FOREX.**
- 2.6. Euromercados.**
- 2.7. Organismos financieros internacionales:**
 - 2.7.1. Banco Mundial.
 - 2.7.2. Fondo Monetario Internacional (FMI).
- 2.8. Unión monetaria:**
 - 2.8.1. Sistema monetario europeo.
 - 2.8.2. Unión económica y monetaria europea.
- 2.9. Instituciones monetarias europeas.**

MÓDULO 3. Riesgo de cambio y riesgo de interés en operaciones internacionales. Factores de riesgo y coberturas

10 horas

Cualquier empresa que quiera internacionalizarse o aquellas que ya tienen operaciones con mercados exteriores deben comprender y asumir que toda operación conlleva unos riesgos. Toda transacción internacional debe ser analizada previamente con meticulosidad sabiendo con todo detalle los riesgos a los que se va a enfrentar, tomar las decisiones preventivas adecuadas y evaluar los costes operativos asociados a la disminución o eliminación de dichos riesgos.

- 3.1. Introducción.**
- 3.2. Riesgos del comercio internacional:**
 - 3.2.1. Riesgos comerciales.
 - 3.2.2. Riesgos financieros.
- 3.3. Factores de riesgo del cambio de divisas:**
 - 3.3.1. Riesgo de cambio en importaciones y exportaciones.
 - 3.3.2. Otros riesgos de cambio.

3.3.3. Factores de riesgo de cambio de divisas.

3.4. Existencia de coberturas de riesgo de cambio:

3.4.1. Estrategias internas.

3.5. Evaluación de coberturas del riesgo de cambio:

3.5.1. Seguro de cambio.

3.5.2. Características comunes de los contratos.

3.6. Evaluación de coberturas del riesgo de interés:

3.6.1. Swap.

3.6.2. Cobertura Cap / Techo.

3.6.3. Cobertura collar.

3.7. Cálculo de los costes financieros para coberturas de riesgos de cambio.

MÓDULO 4. Operaciones de compraventa internacional, cómo seleccionar la financiación adecuada. Determinación de costes financieros y de riesgo

10 horas

Acceder a financiación en importaciones o exportaciones significa obtener disponibilidad de liquidez ya sea para pagar los equipos, las materias primas o los costes de fabricación en sí mismos. Disponemos de dos opciones para conseguirla: crédito bancario y aplazamiento comercial.

4.1. Introducción.

4.2. Financiación comercial:

4.2.1. Bienes de consumo.

4.2.2. Materias primas y productos semielaborados.

4.2.3. Bienes de equipo.

4.3. Financiación primaria y secundaria.

4.4. Financiación de las importaciones y compras internacionales:

4.4.1. Cálculos de los costes financieros.

4.5. Financiación de las exportaciones, ventas y proyectos internacionales:

4.5.1. Financiación de exportación Factoring.

4.5.2. Financiación de exportación Forfaiting.

4.5.3. Financiación de exportación Confirming.

4.5.4. Financiación de exportación Project Finance.

MÓDULO 5. Gestión del crédito con apoyo oficial a la exportación

15 horas

Todos los gobiernos, sean de una ideología u otra, destacan en la conveniencia de contar con mecanismos que impulsen la internacionalización de las empresas. Actualmente, las políticas de apoyo financiero a la internacionalización se canalizan a través del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, además de un fondo específico de ayuda al desarrollo por parte del Ministerio de Asuntos Exteriores, todo ello dentro del marco de la Normativa Internacional Europea OCDE.

5.1. Introducción.

5.2. Marco legal: consenso OCDE.

5.3. Fuentes de financiación de las exportaciones con apoyo oficial:

5.3.1. Instituto de Crédito Oficial, ICO.

5.3.2. ICEX España exportación e inversiones.

5.3.3. COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo).

5.4. Crédito suministrador – exportador nacional:

5.4.1. Operativa del Crédito Suministrador.

5.5. Crédito al comprador extranjero:

5.5.1. Operativa del crédito al comprador.

5.6. Requisitos y condiciones básicas del crédito con apoyo oficial:

5.6.1. ICO Internacional.

5.6.2. ICO Exportadores.

5.6.3. ICO Canal Internacional.

5.7. Convenio de ajuste recíproco de intereses (CARI). Procedimiento de cálculo.

5.8. Fondos de ayuda al desarrollo:

5.8.1. Normativa reguladora:

5.8.1.1. Financiación en términos concesionales.

5.8.1.2. Financiación en términos comerciales.

MÓDULO 6. Normas, procedimientos y documentación asociada a una licitación

15 horas

Empresas con ánimo de internacionalización encuentran las referentes financieras y jurídicas donde desarrollar sus negocios a través de procesos de licitación. Este módulo ofrece una amplia visión sobre las licitaciones y los concursos tanto públicos como privados, nacionales e internacionales, así como los organismos e instituciones que convocan estos proyectos.

- 6.1. Introducción.**
- 6.2. Normas y reglamentos de licitación de organismos internacionales que la regulan.**
- 6.3. Instituciones y organismos convocantes de proyectos:**
 - 6.3.1. ICEX.
 - 6.3.2. Cámaras de Comercio.
 - 6.3.3. Revista Development Business.
 - 6.3.4. ASSORTIS.
 - 6.3.5. DGMARKET.
- 6.4. Procedimiento de adjudicación de proyectos:**
 - 6.4.1. Principios fundamentales de la licitación.
 - 6.4.2. Fases del proceso de licitación.
- 6.5. Argot y documentación que hay que presentar en un concurso o licitación.**
- 6.6. Fianzas y garantías:**
 - 6.6.1. Garantías que exigen las licitaciones.
 - 6.6.2. Tipos de garantías.
- 6.7. Condiciones de participación de las empresas españolas en proyectos internacionales.**

MÓDULO 7. Estudio de riesgos, contratos y tipos de pólizas en las operaciones de venta internacionales

15 horas

Los riesgos para las empresas que deciden internacionalizarse se centran básicamente en los movimientos de capital en el exterior y en la exportación debido a la fuerte necesidad de inversión que exigen.

- 7.1. Introducción.**
- 7.2. Riesgos en las operaciones de comercio internacional:**
 - 7.2.1. Riesgos políticos.
 - 7.2.2. Riesgos comerciales.

7.2.3. Riesgos extraordinarios.

7.3. Contrato de seguro de crédito a la exportación.

7.4. Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE):

7.4.1. Definición.

7.4.2. Servicios que ofrece CESCE.

7.5. Modalidades de pólizas para ventas-exportaciones a corto plazo:

7.5.1. Modalidad Pay per Cover.

7.5.2. Modalidad de cobertura individual.

7.5.3. Modalidad crédito suministrador:

7.5.3.1. Impago de un contrato de exportación.

7.5.3.2. Resolución injustificada de un contrato.

7.6. Tipos de pólizas para ventas internacionales a medio y largo plazo. Riesgos de operaciones especiales.

7.7. Proceso de contratación del seguro de crédito:

7.7.1. Fases del proceso.

7.7.2. Procedimiento de declaración de siniestros e indemnización por daños.

Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Nuria Cobeño

Docente en el ciclo formativo de Grado Superior en Comercio Internacional en la Universidad Camilo José Cela de Madrid. Especialista en Transporte, Logística y Comercio Internacional, cuenta con más de 20 años de experiencia en puestos de dirección en empresas líderes en el sector de la logística y del comercio internacional.

Nicoletta González

Doctora por la Universidad Politécnica de Madrid e Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos. Máster en Logística, Transporte y Seguridad Vial (UNED).
Docente con más de 15 años de experiencia en el sector.

Las autoras y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**.

