

Se imparte en

- Segundo curso del C.F. de Grado Superior de Comercio Internacional.

Duración del módulo

- 132 horas (duración total del módulo)
- 4 horas semanales

Unidades/Estándares de competencia

- 🔑 **UC0243_3:** Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios.

Aprenderás a:

- Establecer un sistema de información eficaz que sirva de apoyo en las operaciones de financiación internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas.
- Analizar el funcionamiento del mercado de divisas y las variables que influyen en el mismo, valorando las repercusiones que puede tener el comportamiento del mercado en las operaciones de compraventa internacional.
- Caracterizar el sistema de gestión del riesgo de cambio y el riesgo de interés en las operaciones de comercio internacional, aplicando en cada caso los mecanismos de cobertura más adecuados.
- Determinar la forma de financiación adecuada en las operaciones de compraventa internacional, analizando las distintas modalidades de crédito, teniendo en cuenta la forma de pago/cobro y valorando los costes y riesgos que generan.
- Gestionar la obtención de financiación con apoyo oficial a la exportación, aplicando la normativa reguladora y elaborando la documentación.
- Elaborar la documentación necesaria para participar en concursos o licitaciones internacionales, interpretando las normas de los organismos convocantes.
- Seleccionar la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta internacional, evaluando las distintas pólizas de seguro de crédito a la exportación.

Esquema de contenidos:

1. Organización de la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional.
2. Análisis del funcionamiento del mercado de divisas.
3. Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación.
4. Determinación de la financiación adecuada de las operaciones de compraventa internacional y cálculo de costes financieros y riesgos.
5. Gestión del crédito con apoyo oficial a la exportación.
6. Elaboración de la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales.
7. Selección de la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta.