

HOJA INFORMATIVA PARA LOS ALUMNOS DEL MÓDULO PROFESIONAL FINANCIACIÓN INTERNACIONAL.

- **Contenidos.**

Los contenidos del módulo de FI se distribuyen en 10 unidades didácticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. El sistema financiero internacional.

1. Organismos financieros internacionales relacionados con las finanzas públicas.
2. El sistema monetario europeo.
3. Instituciones monetarias europeas.
4. Activos financieros de deuda internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Análisis del funcionamiento del mercado de divisas.

1. Elementos básicos del mercado de divisas.
 - Estructura y funcionamiento del mercado de divisas.
2. El tipo de cambio.
3. Tipos de operaciones en el mercado de divisas.
 - Transacciones al contado o spot.
 - Transacciones a plazo o forward.
4. ¿De qué depende el tipo de cambio?
5. Cobertura del riesgo político y extraordinario. Evaluación del riesgo e instrumentos de cobertura.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación.

1. Los riesgos en el comercio internacional: comerciales, financieros y otros riesgos.
2. Cobertura de los riesgos de cambio.
 - Gestión o estrategias ante el riesgo de cambio.
 - Medidas de cobertura.
3. El seguro de cambio.
 - Cálculo del precio del seguro de cambio.
4. Las cuentas en divisas como instrumento de cobertura del riesgo de cambio.
 - Cuentas concentradoras del cobro de exportaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Licitaciones y concursos internacionales.

1. Introducción.
 - Instituciones y organizaciones convocantes de proyectos.
2. Fases y procedimientos en la adjudicación de proyectos.
 - Fase previa a la licitación.
 - Fase preparativa del proyecto.
 - Fase de negociación y contratación.
 - Fase de ejecución del proyecto.
3. Tipo de documentación a presentar en una oferta.
 - Documentación administrativa.
 - Documentación técnica.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Financiación de las importaciones.

1. Financiación de las importaciones: generalidades.
 - Sujetos financiadores.
 - Instrumentos mercantiles de la financiación.
 - Moneda de la financiación.
 - Plazo de la financiación.
2. Financiación en euros de la importación.
 - Facturación y financiación en euros.
 - Facturación en divisas y financiación en euros.
3. Financiación en divisas de la importación.
 - Facturación en divisas y financiación en la propia divisa.
 - Facturación en euros y financiación en divisas.
 - Facturación en divisas y financiación en distinta divisa.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. Financiación de las exportaciones.

1. Financiación de las exportaciones.
2. Financiación en euros de la exportación.
 - Facturación y financiación en euros.
 - Facturación en divisas y financiación en euros.
3. Financiación en divisas de la exportación.
 - Facturación y financiación en la misma divisa.
 - Facturación en divisas y financiación en distinta divisa.
 - Facturación en euros y financiación en divisas.
4. Prefinanciación de la exportación.
 - Financiación en euros.
 - Financiación en divisas.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. El crédito oficial a la exportación.

1. Introducción.
2. Créditos CARI.
3. Créditos FAD.
4. Créditos mixtos.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. Contratos de futuro y opciones.

1. El contrato de futuros.
 - Funcionamiento del contrato de futuros.
 - La forma de negociación.
 - Proceso de ejecución de órdenes.
2. El contrato de opciones.
 - Funcionamiento del contrato de opciones.
 - Opciones call y put.
 - El premio de una opción.
3. Contrato SWAP.
 - SWAP de tasa de interés.
 - SWAP sobre materias primas.
 - SWAP de índices bursátiles.
 - SWAP de divisas.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. Factoring, forfaiting, leasing y confirming.

1. El factoring.
 - Gestión de cobros.
 - Anticipos a cuenta de las facturas cedidas.
 - Información y cadenas de factoring.
 - Principales ventajas del factoring.
 - Costes para el exportador.
2. Forfaiting.
 - Clases de descuento.
 - Requisitos para realizar las operaciones.
 - Intereses y comisiones.
 - Ventajas para el exportador.
3. Leasing de exportación.
 - Clases de leasing.
 - Sujetos que intervienen.
 - Costes del leasing.
 - Ventajas del leasing para el exportador.
4. Confirming.
 - Definición de confirming.

- Sujetos que intervienen en el confirming.
- Consideraciones a la operativa del confirming.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. Seguro de crédito a la exportación.

1. Introducción.
2. Riesgo de las operaciones de exportación.
3. Tipo de pólizas.

- **Criterios de evaluación y resultados de aprendizaje evaluables.**

- **RA 1.** Establecer un sistema de información eficaz que, por medio de herramientas informáticas, sirva de apoyo a las operaciones de financiación internacional.
 - Se ha obtenido información a través de las páginas *web* de diferentes organismos y se ha elaborado una base de datos que sirva de apoyo a las distintas operaciones de comercio internacional y su financiación.
 - Se han identificado los organismos e instituciones competentes para la solicitud de ayudas y subvenciones a la exportación.
 - Se han confeccionado los ficheros maestros de clientes y de proveedores, a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes.
 - Se ha identificado e interpretado la terminología habitual en el mercado de divisas.
 - Se han identificado las principales fuentes que pueden proporcionar la información que se requiere en las operaciones de financiación internacional.
 - Se ha establecido el sistema y las técnicas de archivo para la organización de la información y documentación que se genera en las operaciones de compraventa internacional.
 - Se han identificado las fuentes primarias de financiación bancaria, tanto multinacionales como regionales y estatales y las fuentes secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones.
 - Se ha realizado el mantenimiento de la base de datos de clientes y proveedores potenciales y se han elaborado informes a partir de la misma.
- **RA 2.** Analizar el funcionamiento del mercado de divisas y las variables que influyen en él, valorando las repercusiones que puede tener el comportamiento del mercado en las operaciones de compraventa internacional.
 - Se ha descrito el funcionamiento del mercado de divisas, los elementos que lo conforman, las variables que influyen en el mismo y la determinación del precio o tipo de cambio de una divisa respecto a otras.

- Se han diferenciado el mercado de divisas al contado y a plazo, distinguiendo los tipos de cambio *spot* y *forward*.
 - Se han analizado las características fundamentales del Euromercado y los segmentos de actividad en los que opera.
 - Se han analizado las variables que inciden en las fluctuaciones de los tipos de cambio de las distintas divisas.
 - Se ha identificado e interpretado la normativa que regula el funcionamiento del mercado de divisas.
 - Se ha obtenido y analizado información sobre el mercado de divisas, interpretando y utilizando la terminología específica.
 - Se han analizado las implicaciones que pueden tener las fluctuaciones en el tipo de cambio y en el tipo de interés de una divisa sobre las operaciones de comercio internacional.
 - Se han valorado las ventajas de las cuentas en divisas como instrumento financiero y como instrumento de cobertura para el riesgo de cambio.
- **RA 3.** Analizar 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.
- Se han determinado los riesgos y costes que se generan al instrumentar el pago/cobro y la financiación de las operaciones de comercio internacional en una determinada divisa, como consecuencia de las fluctuaciones en el tipo de cambio y en el tipo de interés de la divisa.
 - Se han valorado las ventajas del seguro de cambio como forma de cobertura del riesgo de cambio de una divisa y se ha calculado su coste utilizando la aplicación informática adecuada.
 - Se han valorado distintas formas de cobertura del riesgo de tipo de interés analizando sus ventajas e inconvenientes y calculando los costes financieros mediante la aplicación informática adecuada.
 - Se ha establecido el procedimiento, la documentación y los trámites a realizar para contratar con la entidad financiera, en tiempo y forma, la fórmula de cobertura del riesgo más favorable para la empresa.
 - Se han evaluado otras formas de cobertura del riesgo de cambio analizando sus ventajas e inconvenientes y calculando los costes financieros mediante la aplicación informática adecuada.
 - Se han utilizado sistemas de intercambio de datos internacionales como Swift, EDI, etc. para hacer más efectivas y seguras las comunicaciones relativas a la documentación financiera.

- Se han utilizado las herramientas informáticas de los distintos proveedores para la tramitación y gestión integrada del riesgo de cambio, de acuerdo con las necesidades de la empresa.
- **RA 4.** 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.
 - Se han identificado las fuentes primarias y secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones.
 - Se han evaluado las distintas formas de financiación de las importaciones, analizando sus ventajas e inconvenientes y determinando en cada caso los riesgos y costes financieros que generan.
 - Se han diferenciado las distintas modalidades de créditos que se pueden utilizar en una operación de exportación o venta internacional, en la misma divisa de facturación y en distinta divisa, calculando en cada caso los riesgos y costes financieros que generan.
 - Se ha gestionado la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de importación y exportación de productos y/o servicios.
 - Se han interpretado los principales usos y prácticas mercantiles uniformes en las operaciones de crédito internacional.
 - Se han caracterizado otras formas de financiación de las exportaciones y proyectos internacionales, como *factoring*, *forfaiting*, *leasing*, *project finance*, etc.
 - Se han calculado los costes financieros y se ha elaborado el cuadro de amortización de préstamos utilizando la aplicación informática adecuada.
 - Se han analizado los riesgos inherentes a las operaciones de prefinanciación y postfinanciación de exportaciones.
- **RA 5.** Gestionar la obtención de financiación con apoyo oficial a la exportación aplicando la normativa reguladora y elaborando la documentación necesaria.
 - Se ha interpretado y analizado la normativa que regula los créditos oficiales a la exportación.
 - Se ha calculado la base máxima financiable, los intereses a pagar y las cuotas de amortización del préstamo, utilizando la aplicación informática adecuada.
 - Se ha elaborado la documentación que se requiere para la solicitud de un crédito oficial.
 - Se han diferenciado los distintos tipos de créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (créditos FAD), los requisitos y criterios de concesión los mismos y la documentación a presentar para su solicitud.

- Se han evaluado las distintas modalidades de crédito oficial a la exportación, teniendo en cuenta el país de destino, los bienes y servicios financiables y los requisitos que se exigen y se ha seleccionado la más conveniente.
- Se han realizado los cálculos oportunos para el ajuste de intereses, de acuerdo con lo establecido en el Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI), utilizando la hoja de cálculo.
- **RA 6.** Elaborar la documentación necesaria para participar en concursos o licitaciones internacionales, interpretando las normas de los organismos convocantes.
 - Se han identificado los organismos e instituciones convocantes de proyectos, tanto internacionales, como europeos, nacionales, regionales y locales.
 - Se ha seguido el procedimiento de adjudicación de proyectos, analizando los requisitos que se exigen y las distintas fases del proceso.
 - Se han identificado los organismos que facilitan financiación para acudir al concurso o licitación internacional.
 - Se ha cumplimentado el formulario de oferta y se ha preparado la documentación técnica y administrativa que se requiere para la participación en una licitación o concurso internacional.
 - Se han interpretado las normas y reglamentos de organismos de financiación internacionales que regulan las licitaciones y concursos internacionales de proyectos.
 - Se han identificado las fianzas, avales y garantías que se exigen para participar en una licitación o concurso internacional.
 - Se han identificado y analizado las modalidades de fianzas y garantías asociadas a las licitaciones y concursos internacionales.
- **RA 7.** 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.
 - Se han identificado los riesgos más habituales en las operaciones de comercio internacional.
 - Se han identificado los principales mecanismos, públicos y privados, para la cobertura de riesgos en las operaciones internacionales.
 - Se ha caracterizado el contrato de seguro de crédito a la exportación, analizando las operaciones asegurables, la prima y las entidades que intervienen en el contrato.
 - Se ha establecido el procedimiento de actuación en caso de siniestro y la indemnización por daños.
 - Se han descrito las funciones y competencias de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE).

- Se han evaluado las distintas modalidades de pólizas de seguro de crédito a la exportación, analizando las condiciones, los riesgos que cubren, el ámbito de aplicación y el coste de la prima.
- Se ha preparado la documentación que se requiere para la gestión y contratación de una Póliza CESCE.
- Se ha identificado la normativa legal que regula los seguros de crédito a la exportación.

● Competencias.

- ❖ Realizar la gestión financiera de las operaciones de comercio internacional, determinando los costes y gestionando la cobertura adecuada de los riesgos que se generan, para garantizar su viabilidad económica, desarrollar el proceso de forma segura para la empresa y elaborar la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de compraventa y a proyectos y licitaciones internacionales, aplicando la normativa vigente.
- ❖ Utilizar Internet y cualquier otro sistema digital, como plataforma publicitaria y escaparate abierto al mundo que facilita la realización de ventas a cualquier cliente nacional o internacional.
- ❖ Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológico relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.
- ❖ Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- ❖ Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- ❖ Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- ❖ Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- ❖ Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de "diseño para todos", en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

- ❖ Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.
 - ❖ Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.
-
- **Criterios de calificación y procedimientos e instrumentos de evaluación del aprendizaje que se van a utilizar.**

La calificación del módulo se obtendrá del siguiente modo:

- Se llevará a cabo a través de pruebas teórico-prácticas trimestral, con preguntas cortas y/o preguntas a desarrollar y/o test y/o ejercicios numéricos, para evaluar la adquisición de conocimientos y capacidades. Este tipo de pruebas serán valoradas en orden a la precisión de las respuestas ofrecidas y a la corrección gramatical y ortográfica demostrada por el alumno. El resultado se ponderará en un 85% para obtener la calificación final del módulo.
- La participación en actividades individuales o por equipos, así como la ejecución de los trabajos propuestos, supondrá el 10% de la calificación final. En este caso se valorará la integración de los conocimientos adquiridos en el módulo, la capacidad de síntesis y las habilidades comunicativas adquiridas durante la presentación de los trabajos.
- La actitud del alumno en el aula será valorada y ponderada en un 5% de la calificación final. La actitud del alumno será verificada por medio de hábitos de escucha activa y de la participación efectiva en las diferentes actividades didácticas.
- Para aquellos alumnos que suspendan el examen de evaluación se realizará un examen de recuperación al final de la primera y otro al final de la segunda evaluación. En la tercera evaluación no se realizará examen de recuperación.
- La nota máxima que se puede alcanzar en cada una de las recuperaciones es de un 6.

La calificación final del módulo resultará de obtener la media de las tres evaluaciones. Cada alumno tendrá derecho, en su caso, a una primera prueba ordinaria en junio, en la que tendrá que recuperar las evaluaciones pendientes, y una segunda prueba ordinaria en septiembre, en la que se le examinará de toda la materia.

Se realizará una prueba extraordinaria en febrero/marzo para aquellos alumnos que tengan el módulo pendiente de cursos anteriores. Dicha prueba abarcará toda la materia del módulo.

- **Objetivos expresados en términos de resultados de aprendizaje.**

El módulo FI se propone que cada alumno alcance los siguientes **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**:

- **RA 1.** Establecer un sistema de información eficaz que, por medio de herramientas informáticas, sirva de apoyo a las operaciones de financiación internacional.
- **RA 2.** Analizar el funcionamiento del mercado de divisas y las variables que influyen en él, valorando las repercusiones que puede tener el comportamiento del mercado en las operaciones de compraventa internacional.
- **RA 3.** Analizar 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.
- **RA 4.** 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.
- **RA 5.** Gestionar la obtención de financiación con apoyo oficial a la exportación aplicando la normativa reguladora y elaborando la documentación necesaria.
- **RA 6.** Elaborar la documentación necesaria para participar en concursos o licitaciones internacionales, interpretando las normas de los organismos convocantes.
- **RA 7.** 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.