



Cámara
Madrid

e-Learning



Curso de Financiación y Medios de Pago Internacionales

Duración: 16 semanas

Dedicación: 80 Horas

Este curso aporta al alumno una visión estratégica económico financiera del funcionamiento del comercio exterior en las economías globalizadas. A través del mismo alcanzará los conocimientos y capacidades necesarias para afrontar desde un proceso de financiación hasta la gestión de un departamento internacional.

El curso consta de cuatro módulos didácticos divididos por asignaturas o áreas de trabajo. Todo ello acompañado por los tutores que les guiarán y formaran durante el proceso.

Para superar cada uno de los temas o áreas de trabajo los alumnos deberán realizar un test en el que demuestren haber obtenido los conocimientos necesarios. Esta fórmula permitirá a los alumnos repetir los cuatro módulos didácticos las veces necesarias hasta superar los test específicos de cada uno de ellos.

Además contarán con los canales de comunicación de la plataforma, en los que los alumnos podrán realizar las consultas pertinentes y aclarar cualquier duda sobre la materia, con un compromiso de respuesta por parte del tutor de 24 horas.

Ficha del curso

Duración 16 semanas

80 horas de estudio estimadas

4 asignaturas de cuatro semanas de duración cada una (20h/asignatura)

Incluye por asignatura

Guía del alumno

Temarios completos de 4 asignaturas

Ejercicios y casos prácticos

Enlaces web recomendados

Videos recomendados

Bibliografía recomendada

Material adicional (libros y manuales digitales)

Dinamización y tutorización

Video tutorial explicativo del tutor del curso

4 exámenes auto-evaluables (1/asignatura)

Tutorización de 4 asignaturas

Foros de consulta al profesor (compromiso de respuesta antes de 24 horas)

Foros de debate de temas de actualidad relacionados con cada asignatura

PROGRAMA

TEMA 1

Medios de pago en el comercio internacional e Instrumentos de cobertura de riesgos

- 1.1. Medios de Pago en el comercio internacional
- 1.2. Instrumentos de cobertura de riesgos

TEMA 2

Financiación de operaciones internacionales

- 2.1. Financiación de las Exportaciones
- 2.2. Financiación de las Exportaciones en divisas
- 2.3. Financiación de las Importaciones
- 2.4. Proceso de solicitud de financiación para operación de compra-venta internacional

TEMA 3

Financiación con apoyo oficial

- 3.1. Financiación de exportaciones con apoyo oficial
- 3.2. Instrumentos de apoyo económicos e información
- 3.3. Ayudas financieras

TEMA 4

El plan de viabilidad

- 4.1. Creación del plan de viabilidad
- 4.2. Naturaleza del proyecto
- 4.3. Proceso Cliente-Mercado
- 4.4. Procesos Internos
- 4.5. Proceso Aprendizaje y Desarrollo
- 4.6. Proceso Económico-Financiero

OBJETIVOS

Objetivos del Tema 1

Dar a conocer a la empresa los principales medios de pago de las operaciones internacionales.

Analizar las ventajas y desventajas que implica la utilización de los diversos medio de pago/cobro en el comercio internacional.

Dar a conocer a la empresa los principales tipos de riesgo existentes en el comercio internacional.

Informar sobre los distintos instrumentos de cobertura de riesgos existentes.

Objetivos del Tema 2

Examinar los principios y elementos operativos que influyen en la financiación de las operaciones de comercio internacional.

Familiarizar a las empresas en el proceso de adecuación y adaptación de productos / servicios financieros para operaciones internacionales.

Dar a conocer a la empresa los principales instrumentos de financiación de las operaciones internacionales.

Objetivos del Tema 3

Identificar las principales Instituciones de financiación internacional y los servicios que ofrecen.

Presentar los múltiples apoyos disponibles en el proceso financiero de internacionalización de la empresa española.

Describir brevemente las características más importantes de estas ayudas financieras.

Presentar los instrumentos de financiación disponibles para proyectos de inversión exterior de las empresas españolas.

Objetivos del Tema 4

Para obtener cualquier tipo de financiación nacional o internacional, es fundamental aportar un plan de viabilidad.

Describir las fases de creación de un plan de viabilidad.

Sugerir esquemas de los aspectos a considerar en cada una de las fases a desarrollar en la elaboración del Plan de viabilidad de una implantación.

Establecer una planificación financiera, en todas sus fases, acorde con el proyecto.