

**Máster en Gestión Financiera y Administración en Comercio Global + Titulación universitaria**



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y acreditaciones

**4** | By EDUCA EDTECH Group

**5** | Metodología LXP

**6** | Razones por las que elegir Educa Business School

**7** | Programa Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Gestión Financiera y Administración en Comercio Global + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
6 ECTS

### Titulación

---

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión Financiera y Administración en Comercio Global con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Impuestos en el Comercio Internacional con 6 Créditos Universitarios ECTS



### EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

## Descripción

En un contexto globalizado, el dominio de la administración y gestión financiera en el comercio internacional se ha convertido en una pieza clave para las transacciones transfronterizas efectivas. Este Máster ofrece una comprensión profunda de las normativas y procedimientos esenciales que regulan los intercambios internacionales, asegurando conocimientos fundamentales en derecho internacional y las dinámicas de la compra y venta a nivel mundial. Exploramos en profundidad desde el marco jurídico hasta la elaboración de contratos de comercio exterior, incluyendo la solución de controversias y los métodos de financiación internacional. El curso está diseñado no solo para sumergirse en la gestión operativa de compra venta internacional, sino también para adentrarse en el complejo sistema aduanero y los pertinentes impuestos relacionados con el comercio exterior. Con una estructura modular que incluye aspectos cruciales como el seguro de mercancías y la cobertura de riesgos, la financiación de operaciones y medios de pago internacionales, este programa facilita una perspectiva integral e interdisciplinaria. El conocimiento lingüístico tampoco queda al margen, el inglés técnico comercial se integra como una herramienta estratégica para el éxito en las negociaciones y transacciones internacionales. Este Máster es una escalera hacia la excelencia en la gestión financiera internacional, proporcionando habilidades y entendimientos que permiten a los participantes navegar el escenario internacional con confianza y competencia. Con una metodología online, permite flexibilidad y accesibilidad, convirtiéndose en una opción educativa de vanguardia para profesionales en ascenso en el ámbito del comercio internacional.

## Objetivos

- Dominar historia del comercio internacional.
- Entender componentes del comercio global.
- Conocer entidades comercio internacional.

- Manejar normativa comercial de España.
- Elaborar contratos de comercio exterior.
- Resolver conflictos en comercio internacional.
- Ejecutar métodos de financiación comercial.

## Para qué te prepara

---

Este Máster en Administración y Gestión Financiera del Comercio Internacional está dirigido a profesionales del sector comercial que deseen profundizar en el marco jurídico global, la gestión aduanera y la fiscalidad aplicable al comercio exterior. Ideal para quienes buscan dominar las dinámicas del comercio mundial, desde la contratación internacional y la resolución de conflictos, hasta las técnicas de financiación y cobertura de riesgos. Es perfecto para aquellos involucrados en procesos de importación, exportación y licitaciones internacionales.

## A quién va dirigido

---

Este Máster te capacita para desenvolverte con eficacia en la administración y gestión financiera del ámbito del comercio internacional. Abarcarás desde la historia y elementos clave del comercio global hasta la resolución de conflictos y financiación de operaciones internacionales. Asimismo, adquirirás competencias para gestionar la compra-venta internacional, incluyendo aspectos aduaneros, fiscales y el uso de seguros de mercancías. Además, el curso te dotará de habilidades para el manejo de los riesgos y las coberturas necesarias en las operaciones de comercio exterior, y te proveerá del conocimiento necesario para entender y aplicar los distintos medios de pago internacionales, fortaleciendo tu dominio del inglés en un contexto comercial.

## Salidas laborales

---

El Máster en Administración y Gestión Financiera del Comercio Internacional abre un abanico de posibilidades laborales. Los egresados podrán gestionar operaciones de comercio exterior, administrar financiación internacional, manejar aspectos aduaneros y fiscales, y dirigir procesos de licitación mundial. Habitados al marco legal y a la resolución de conflictos en el ámbito internacional, estarán listos para liderar en exportaciones, importaciones, entidades financieras y asesoramiento en comercio global.

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. DERECHO INTERNACIONAL Y COMERCIO EXTERIOR

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del Comercio Internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de empresas en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

1. Concepto y gestión de los organismos internacionales
2. Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN ESPAÑA

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España
2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
2. Convenios y principios de la contratación internacional
3. Componentes y tipos de contrato internacional
4. Etapas del contrato internacional
5. Incumplimiento y tiempos del contrato
6. Tipos de cláusulas en la contratación internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción al derecho internacional privado
2. Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
3. Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
4. Régimen jurídico del Reglamento de Roma I

5. Normas imperativas para el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

1. Concepto y modalidades de compraventa internacional
2. Libertad de comercio en la Unión Europea
3. UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4. La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5. Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2. Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3. El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4. Intervención judicial en los procesos de arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Funcionamiento y estructura del mercado de divisas
2. Créditos para exportaciones e importaciones
3. Elección de divisas para la financiación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. APOYO FINANCIERO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Organismos públicos de financiación
2. Tipos de desgravaciones por operaciones internacionales
3. Áreas con regímenes fiscales especiales

MÓDULO 2. INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Comercio interior, exterior e internacional.
2. El sector exterior español.
3. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.
4. Organismos Internacionales.
5. La integración económica regional. Principales bloques económicos.
6. La Unión Europea.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

1. Barreras arancelarias.
2. Barreras no arancelarias.
3. Medidas de defensa comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Información de comercio internacional.

2. Canales y fuentes de información en el comercio internacional.
3. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.
4. Gestión de la información de comercio internacional:

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Localización y búsqueda de clientes/proveedores internacionales.
2. Clasificación de los clientes/proveedores y criterios de organización.
3. Tipos de archivos de los clientes/proveedores.
4. confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores.
5. Control de clientes/proveedores internacionales:
6. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores.
7. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Operaciones de compraventa internacional.
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional.
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS.
4. Interpretación práctica de cada INCOTERM.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional.
2. Oferta internacional.
3. Elementos de la tarifa de precios:
4. Presentación de la tarifa:

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Proceso documental de la operación comercial.
2. Orden de pedido:.
3. Preparación del pedido. Lista de contenido.
4. Factura proforma.
5. Factura comercial.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aplicaciones generales, función y utilidades.
2. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización.

#### MÓDULO 3. GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA ADUANERO Y LA NORMATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Concepto y función de las aduanas.
2. Territorio aduanero. Territorio Aduanero Comunitario.
3. Operadores.

4. Mercancías comunitarias y no comunitarias.
5. Derecho Aduanero.
6. Regímenes comerciales y administrativos:

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LAS MERCANCÍAS.

1. La tarifa aduanera.
2. La nomenclatura.
3. Arancel Integrado Comunitario. TARIC.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATRIBUCIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS.

1. Concepto de origen en el Código Aduanero Comunitario.
2. Criterios de atribución del origen en la Unión Europea.
3. Documentos.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y DECLARACIÓN DEL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS.

1. Concepto de valor en aduana.
2. Condicionantes al valor en aduana de las mercancías.
3. Métodos de valoración.
4. Cálculo del valor en aduana en importaciones por vía aérea.
5. Documentos de declaración de valor en aduana.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. IDENTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LOS DESTINOS ADUANEROS.

1. Importación. Despacho a libre práctica.
2. Despacho a consumo.
3. Exportación.
4. Regímenes económicos y/o suspensivos: concepto, concesión y funcionamiento.
5. Tránsito: concepto, regulación legal y funcionamiento.
6. Depósitos y zonas francas.
7. Reexportación, destrucción y abandono de las mercancías.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA DEUDA ADUANERA.

1. Composición.
2. Normativa aplicable.
3. Exigibilidad de la deuda aduanera.
4. Contracción y extinción de la deuda aduanera.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE DOCUMENTOS ADUANEROS.

1. Documento Único Administrativo, DUA.
2. Complimentación del DUA.
3. Presentación.
4. Documentos que deben presentarse junto al DUA.
5. Rectificación e invalidación de declaraciones.
6. Comprobación de las declaraciones.
7. Sistema estadístico, INTRASTAT.

8. Aplicación de Internet y del sistema de transmisión electrónica de datos.

## MÓDULO 4. IMPUESTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto y ámbito de aplicación
2. Delimitación del hecho imponible
3. Operaciones exentas y operaciones no sujetas
4. Devengo del impuesto
5. Sujeto pasivo y repercusión del impuesto
6. Base imponible y tipo impositivo
7. Deducciones y devoluciones
8. Gestión del impuesto
9. Regímenes especiales

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL IVA EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

1. Importaciones
2. Exportaciones

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL FENÓMENO DE LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL

1. Origen de la doble imposición internacional
2. La doble imposición internacional
3. Eliminación de la doble imposición internacional

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO ADUANERO COMUNITARIO (CÓDIGO ADUANERO MODERNIZADO)

1. Síntesis
2. Derechos y obligaciones de las personas en el marco de la legislación aduanera
3. Arancel Aduanero Común
4. Deuda aduanera
5. Mercancías introducidas en el territorio aduanero de la Unión
6. Despacho a libre práctica y exención de derechos de importación
7. Regímenes especiales
8. Salida de las mercancías del territorio aduanero de la Unión

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL FLUJO DOCUMENTAL DEL COMERCIO EXTERIOR

1. Introducción
2. ¿De qué tipo de documentos estamos hablando?
3. Consejos prácticos para la elaboración de documentos de comercio exterior

## MÓDULO 5. EL SEGURO DE MERCANCÍAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Conceptos: seguro, franquicia, prima, sobreprima, extorno, reaseguro, coaseguro.
2. Clasificación de los seguros en operaciones de comercio internacional.

3. Fases del seguro: riesgo, siniestro, daño.
4. Elementos intervinientes en el contrato de seguro.
5. Derechos y obligaciones de las partes.
6. Tipos de pólizas.
7. Duración de cobertura de la póliza: principio y fin de la operación.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE.

1. Transporte por carretera.
2. Transporte por ferrocarril.
3. Transporte aéreo.
4. Transporte marítimo.
5. Seguro y garantía de contenedores: carta de garantía.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS.

1. Procedimiento de tramitación.
2. Liquidación de siniestros.
3. Tramitación y gestión a través de Internet y de otros medios tecnológicos.
4. Previsiones a tomar en caso de siniestro.
5. Cláusula de eximición de responsabilidad al transportista.

#### MÓDULO 6. GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS.

1. Definición y funciones del sistema financiero.
2. Los mercados financieros.
3. Los intermediarios financieros.
4. Los activos financieros.
5. Análisis de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERACIONES Y CÁLCULO FINANCIERO.

1. Equivalencia financiera de capitales: leyes financieras de capitalización y descuento.
2. Capitalización simple y capitalización compuesta.
3. Cálculo de: Tasa Anual Equivalente (TAE), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR).
4. Rentas financieras: concepto, elementos que intervienen, valor actual y valor final y aplicación.
5. Aplicaciones informáticas de gestión financiera.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Tipos de instrumentos: diferencias y similitudes.
2. Préstamo.
3. Sistemas de amortización de los préstamos.
4. Crédito.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN.

1. Créditos de pre-financiación.
2. Créditos de post-financiación: financiación del aplazamiento de pago.
3. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica.
4. Financiación de las exportaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa.
5. Financiación de las exportaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica.
6. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en divisas.
7. Documentación.
8. Búsqueda de información sobre financiación de exportaciones: fuentes físicas e informáticas.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN.

1. Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica.
2. Financiación de las importaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa.
3. Financiación de las importaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica.
4. Financiación de las operaciones de importación facturadas y financiadas en divisas:
5. Documentación.
6. Búsqueda de información sobre financiación de importaciones: fuentes físicas e informáticas.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Factoring.
2. Forfaiting.
3. Operaciones de compensación.
4. Financiación de operaciones triangulares.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL CON APOYO OFICIAL.

1. Programas de apoyo a la internacionalización.
2. Programas de apoyo a las inversiones exteriores.
3. Programas de apoyo de la Unión Europea.
4. El Crédito Oficial a la Exportación.
5. Apoyo financiero oficial de las Administraciones autonómicas y locales.
6. Cámaras de Comercio: Plan Cameral. Comités de cooperación empresarial.

#### MÓDULO 7. ANÁLISIS DE RIESGOS Y MEDIOS DE COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DE DIVISAS.

1. Concepto y función del mercado de divisas.
2. Funcionamiento del mercado de divisas y operaciones más comunes.
3. Referencias normativas sobre operaciones de compraventa de divisas y transacciones con el exterior.
4. El tipo de cambio.
5. El tipo de interés de la divisa.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO E INTERÉS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA.

1. El riesgo de cambio.
2. El Seguro de cambio.
3. Opciones sobre divisas.
4. Futuros sobre divisas.
5. Otros instrumentos de cobertura: Cuentas en divisas. Otros.
6. El riesgo de interés. Cobertura.
7. Utilización de herramientas informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos de cambio e interés.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. OTROS RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA.

1. Tipos de riesgo.
2. Seguro de crédito a la exportación.
3. Factoring como instrumento de cobertura de riesgos.
4. Forfaiting como instrumento de cobertura de riesgos.
5. Aplicaciones informáticas de tramitación y gestión integrada de riesgos.

## MÓDULO 8. LICITACIONES INTERNACIONALES

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL.

1. Organismos Multilaterales e Instituciones Financieras Multilaterales.
2. Tipos de licitaciones.
3. Principios de la licitación pública internacional.
4. Beneficios de la participación en licitaciones.
5. Licitaciones para contratos.
6. Relación jurídica entre licitador, entidad financiera y organismo financiador.
7. Fuentes de información sobre licitaciones internacionales.
8. Garantías exigidas en los procesos de licitación y ejecución de los proyectos.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL.

1. Detección y localización de licitaciones de interés.
2. Valoración de la licitación.
3. Estrategia de preparación de la propuesta.
4. Estudio de viabilidad de la propuesta técnica y la propuesta financiera.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS A PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL.

1. Pliego de condiciones: documentación y requisitos habituales.
2. Preparación de la documentación del concurso.
3. Seguimiento de las ofertas consolidadas.

## MÓDULO 9. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTORES ECONÓMICOS Y LEGALES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN OPERACIONES COMERCIALES.

1. Obligaciones de las partes en la compraventa internacional.
2. Condiciones de pago.
3. Relación entre forma de pago y condiciones de entrega de la mercancía (INCOTERMS).
4. Regulación de los medios de pago internacionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.

1. El papel de los bancos en los medios de cobro y pago.
2. Tipos de documentos: emisión, cumplimentación y legalización en su caso.
3. Diferentes funciones y compromisos de las entidades según medio de pago.
4. Gestión de la documentación para el cobro/pago con clientes/proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL.

1. Factores a considerar en la elección:
2. Motivos de la elección.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Clasificación en función de:
2. Cheque bancario.
3. Orden de pago simple.
4. Orden de pago documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA REMESA EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONALES.

1. Concepto.
2. Remesa simple.
3. Remesa documentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Concepto e importancia del crédito documentario.
2. Partes que intervienen.
3. Principales tipos de crédito documentario:
4. La carta de crédito.
5. Operativa del crédito documentario. Esquema de funcionamiento.
6. Potenciales riesgos del crédito documentario.
7. Ventajas.
8. Inconvenientes.
9. Coste.
10. Relación entrega de la mercancía-pago.
11. Las fechas en los créditos documentarios.
12. Documentación requerida por la entidad financiera.
13. Normativa. Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. AVALES Y GARANTÍAS EN OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

1. Garantías bancarias: Concepto.
2. Clasificación atendiendo a su objeto:
3. Clasificación atendiendo a la naturaleza de compromiso del garante:
4. Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. UTILIZACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

1. Legislación sobre comercio electrónico.
2. Tipos de pagos y cobros en internet.
3. Sistemas de intercambio de datos en las operaciones internacionales.

## MÓDULO 10. INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional
2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional
3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés
2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación
3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional
2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación
4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional
5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL

1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales
2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales
3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores
4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional
5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor

## MÓDULO 11. DOCUMENTACIÓN EN INGLÉS PARA EL COMERCIO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN INGLÉS

1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional
2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional
3. Estructura lingüística y léxico de la facturación de operaciones comerciales
4. Documentación financiera y de medios de pago habituales
5. Pólizas de seguros de exportación/importación
6. Informes comerciales
7. Otros documentos comerciales en inglés

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. REDACCIÓN EN INGLÉS DE INFORMES Y CORRESPONDENCIA COMERCIAL

1. Usos habituales en la redacción de textos en inglés comercial
2. Ofertas y presentación de productos por correspondencia
3. Reclamaciones
4. Prorroga
5. Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases
6. Faxes
7. Correos electrónicos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES

1. Fuentes de información aduanera en inglés: la Organización Mundial de Aduanas e información institucional aduanera de otros países
2. Interpretación de términos y expresiones en documentos aduaneros
3. Liquidación de impuestos
4. Certificaciones y homologaciones internacionales

