Financiación internacional a medio y largo plazo

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

Másteres Universitarios

Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.

DATOS GENERALES

Breve descripción

La financiación de operaciones no es un elemento aislado y estanco, sino que por el contrario está ligado a todos los aspectos de un proyecto (técnicos, logísticos, comerciales, etc.) y que deben ser tenida en cuenta en todo momento para ser realmente efectiva. Así la financiación, ofertada por el exportador al comprador, su cliente, se convierte en un elemento diferenciador y en muchos casos decisivo para la firma y ejecución de un contrato comercial.

El objetivo principal de la asignatura es proporcionar una formación general, tanto teórica como práctica en los principales elementos que caracterizan la financiación de operaciones internacionales a medio y largo plazo.

Título asignatura

Financiación internacional a medio y largo plazo

Código asignatura

102801

Curso académico

2025-26

Planes donde se imparte

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

Créditos ECTS

2

Carácter de la asignatura

OBLIGATORIA

Duración

Cuatrimestral

Idioma

Español/inglés

CONTENIDOS

Contenidos

SESIÓN 1:
Introducción a la internacionalización de la empresa. Clasificación de operaciones. Riesgos en operaciones internacionales

- Definición de internacionalización de la empresa: operaciones de exportación, operaciones de inversión
- La importancia del comercio internacional y de su financiación
- Clasificación de operaciones según su financiación.
- Introducción a los riesgos en operaciones internacionales

SESIÓN 2:
Las operaciones de exportación. Garantías bancarias en operaciones de comercio exterior

- Los agentes de la operación de exportación: el exportador y el importador
- Tipología de las operaciones de exportación de bienes: suministro y llave en mano
- Formas de adjudicación de un contrato de exportación
- Avales y garantías técnicas

SESIÓN 3:
Mercados Financieros Internacionales. Productos financieros básicos para financiación de empresas y operaciones

- Principios comunes aplicables a los mercados financieros internacionales
- Presentación de los principales mercados financieros: mercado de capitales, mercado de divisas, etc.
- Tipología y coste de los diferentes productos financieros
- Capital, cuasi capital, préstamos, créditos, bonos, etc.
- Las entidades financieras. El crédito bancario como fuente de financiación de terceros a medio y largo plazo

SESIÓN 4:
La financiación de las operaciones de exportación. El Consenso de la OCDE.

- Definición
- ¿Por qué existe?
- Financiación comercial; financiación concesional

SESIÓN 5:
La financiación de las operaciones de exportación. El Consenso de la OCDE (II)

- La regulación del apoyo financiero a medio y largo plazo oficial a la exportación: el Consenso OCDE
- La regulación del apoyo financiero a medio y largo plazo oficial a la exportación: otra regulación OCDE
- Evolución y actualización del Consenso OCDE

SESIÓN 6:
La cobertura de riesgos en las operaciones de exportación. El seguro de crédito a la exportación

- Los riesgos de las operaciones de exportación
    - El riesgo comercial
    - El riesgo político
    - El riesgo extraordinario
    - El riesgo económico
    - La gestión del riesgo por parte del exportador/acreedor

- El seguro como instrumento de cobertura de los riesgos derivados de las operaciones de exportación
    - Conceptos clave de un seguro
    - Cómo funciona un seguro
    - Seguros de crédito a la exportación oficiales

SESIÓN 7:
Créditos a la Exportación con apoyo oficial (I) Riesgo de crédito y de Intereses. Papel de CESCE e ICO

- Papel concreto de CESCE e ICO en estas operaciones (I)
    - Tipos de operaciones: crédito comprador y crédito suministrador
    - Agentes que intervienen
    - Pólizas de CESCE que cubren el riesgo de crédito: Póliza de crédito comprador
    - El papel del ICO: El CARI, el Contrato de ajuste reciproco de intereses

SESIÓN 8:
Créditos a la exportación con apoyo oficial (II)

- Riesgos aceptables potencialmente para CESCE
- Cálculo de la base de financiación
- El compromiso de reembolso.
- Entidad supervisora
- Mecanismo de aprobación de las operaciones en CESCE
- Créditos comerciales de acompañamiento

Caso Práctico: Brasil CVRD
Caso Práctico: Acciona Brasil

SESIÓN 9:
Créditos a la Exportación con apoyo oficial (III).

- Créditos multisourcing
- Crédito suministrador
- Otras pólizas de CESCE aplicables a estas operaciones
    - Seguro de obras y trabajos en el extranjero
    - Póliza de circulante
    - Póliza de ejecución de avales
    - Otras

Caso práctico Distribución eléctrica en Kazajistán
Caso Práctico: Befesa Chile

SESIÓN 10:
La financiación de las operaciones de exportación. EL Fondo para la Internacionalización de la empresa (FIEM). La financiación oficial bilateral y medio y largo plazo

- La Secretaría de Comercio Exterior
- El FIEM
- Productos ICO
- Caso Práctico: Planta de tratamiento de aguas en El Salvador
- Caso Práctico: Operación eléctrica en Kenia.

SESIÓN 11:
Seguros privados, Forfaiting y Leasing

- Principales características del mercado se seguros privado
- Mercado Lloyds y papel de las grandes aseguradoras en el seguro de crédito a la exportación.
- Formas de acceder al mercado
- Productos disponibles.
- Complementariedad de seguros públicos y privados
- Introducción al forfaiting y leasing,
- Participación de seguros públicos y privados en las operaciones de leasing y forfaiting.

SESIÓN 12:
Resolución de casos prácticos (I)

- Complementariedad entre los seguros públicos y los privados

    Caso Práctico: Caso Lubango Angola
    Caso Práctico: Proyecto Elecnor / Paraguay
    Caso Práctico: OHL / Ancap / Uruguay
    Caso Práctico: Cobra / India

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Generales

CONTENIDOS

CO1 - Aprender sobre analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CO2 - Adquirir un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos, así como las habilidades de aprendizaje, que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CO3 - Dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

CO4 - Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CO5 - Comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas a través del desarrollo de las capacidades analíticas.

CO6 - Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CO7 - Conocer la estructura y funcionamiento de los organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización de la empresa.

CO9 - Conocer diferentes metodologías y características técnicas, económicas y jurídicas de los concursos internacionales convocados por organismos multilaterales y por instituciones y empresas públicas de diferentes países.

CO11 - Aprender a valorar los riesgos de las empresas al abordar proyectos internacionales complejos, así como conocer algunos aspectos esenciales que determinan el éxito o el fracaso de los proyectos.

CO13 - Aprender a incorporar el concepto de sostenibilidad en los proyectos empresariales e institucionales, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

CO14 - Aprender a incorporar otros conceptos de las ODS, también relevantes para las empresas internacionales, en sus proyectos, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

HABILIDADES

H1 - Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión

requiera una visión internacional.

H2 - Aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

H3 - Ser capaz de recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales en entornos internacionales.

H4 - Aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial de ámbito internacional.

H5 - Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

H6 - Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

H7 - Manejar programas de software y estadísticos para el registro y análisis de datos.

H8 - Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

COMPETENCIAS

C1 - Trabajar en equipos multidisciplinares y multiculturales, en situaciones de alta exigencia en cuanto a tiempos (plazos de diseño y ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

C2 - Desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

C3 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita en español e inglés, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

C5 - Trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

C6 - Liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial internacional.

Conocimientos

CO1 - Aprender sobre analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CO2 - Adquirir un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos, así como las habilidades de aprendizaje, que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios

posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CO3 - Dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.
CO4 - Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CO5 - Comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas a través del desarrollo de las capacidades analíticas.

CO6 - Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CO7 - Conocer la estructura y funcionamiento de los organismos e instituciones de apoyo a la internacionalización de la empresa.

CO9 - Conocer diferentes metodologías y características técnicas, económicas y jurídicas de los concursos internacionales convocados por organismos multilaterales y por instituciones y empresas públicas de diferentes países.

CO11 - Aprender a valorar los riesgos de las empresas al abordar proyectos internacionales complejos, así como conocer algunos aspectos esenciales que determinan el éxito o el fracaso de los proyectos.

CO13 - Aprender a incorporar el concepto de sostenibilidad en los proyectos empresariales e institucionales, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

CO14 - Aprender a incorporar otros conceptos de las ODS, también relevantes para las empresas internacionales, en sus proyectos, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

Habilidades

H1 - Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

H2 - Aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

H3 - Ser capaz de recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales en entornos internacionales.

H4 - Aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial de ámbito internacional.

H5 - Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

H6 - Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

H7 - Manejar programas de software y estadísticos para el registro y análisis de datos.

H8 - Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

Competencias

C1 - Trabajar en equipos multidisciplinares y multiculturales, en situaciones de alta exigencia en cuanto a tiempos (plazos de diseño y ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

C2 - Desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

C3 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita en español e inglés, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

C5 - Trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

C6 - Liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial internacional.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

Denominación	Horas	% presencial
AF1 Clases magistrales	11	100
AF2 Clases prácticas	7	100
AF3 Trabajos individuales y en grupo	10	5
AF4 Tutorías	2	100
AF5 Trabajo autónomo del estudiante	20	0

Metodologías docentes

El módulo estará basado en el análisis y presentación de los distintos apartados teóricos con clases presenciales, apoyado en el análisis de casos.

Cada una de las sesiones se dedicará a un tema específico relacionado con los instrumentos y productos para financiar a medio y largo plazo exportaciones e inversiones, con especial dedicación a los instrumentos que la Administración Española ha desarrollado para apoyar estas operaciones. Todos los temas tendrán sus correspondientes casos prácticos, alguno de los cuales deberán ser resueltos por los alumnos y presentados por ellos en clase.

Se buscará en todo momento el debate y la interacción con los alumnos con el objetivo de que las clases presenciales sean aprovechadas para la comprensión efectiva del conocimiento impartido en la asignatura. Para ello es muy aconsejable que el alumno haya trabajado la documentación antes del desarrollo de cada tema en las clases presenciales.

Resultados de aprendizaje

• Identificar los elementos comunes en todas las financiaciones de operaciones a medio y largo plazo.

• Diferenciar las diferentes estructuras de financiación aplicables según la operación se desarrolle en un país emergente o en un país desarrollado.

• Analizar los términos y condiciones del contrato comercial que afectan a la financiación de las operaciones a medio y largo plazo.

• Analizar e identificar el tipo de financiación más viable según las características de la operación: tipo de contrato, comprador, vendedor, país, garantías, etc.

• Entender como la dinámica de los mercados financieros y la perspectiva global de riesgos, afectan a estas operaciones.

• Conocer las coberturas de riegos en las diferentes fases de la ejecución de un proyecto o contrato.

• Analizar los diferentes instrumentos bilaterales para apoyar exportaciones de bienes de equipo y plantas llave en mano

• Actualización y flexibilización del Consenso OCDE y su influencia en la financiación a medio y largo plazo

• Conocer las actividades y productos de las entidades multilaterales aplicables a estas operaciones

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

1/3: Examen parcial a mitad del periodo de impartición de la asignatura.

2/3: Examen final de la asignatura que contemplará la resolución de uno o varios casos prácticos.

El profesor podrá aumentar o disminuir hasta un +/- 10% la nota final alcanzada de acuerdo con la participación de cada alumno tanto cuantitativa (número de intervenciones) como cualitativa (oportunidad y calidad de las intervenciones) durante las sesiones lectivas. Asimismo, se valorarán en este apartado los casos prácticos entregados por los alumnos que hayan sido propuestos por el profesor durante el periodo de impartición del módulo.
Se valorará especialmente la detección de erratas de la documentación por parte de los alumnos, junto con la correspondiente propuesta de modificación para así alcanzar una mayor claridad

En las convocatorias 2ª y siguientes, el 100% de la calificación dependerá exclusivamente del examen que podrá ser tipo test y/o tipo ensayo y/o examen oral y cuyo formato será avisado con antelación suficiente.

PROFESORADO

Profesor responsable

Oliveira de Miguel, Eduardo

Ingeniero Agrónomo Universidad Politécnica y Master Dirección Financiera.

Consultor Financiación Internacional - Socio Director Albadia.

Profesorado

Aguirre Uzquiano, Miguel

Doctor en Economía (UCM)

Director Operaciones de Riesgo Político COFACE en España.

Frutos Ibor, Rocío

Licenciada en Ciencias Económicas.

Vocal Asesora.

Instituto de Estudios Fiscales

Aceña Moreno, Fernando

Licenciado en Derecho/Máster en Dirección Internacional de Empresas.

Director Talento y Tecnologías.

COFIDES, S.A., S.M.E..

Fajardo Bullón, Miguel Ángel

Licenciado en Economía.

Financiación a medio y largo plazo en Comercio Internacional.

Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.

BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

Bibliografía

Los alumnos dispondrán del siguiente material de trabajo:

-Documentación del Módulo elaborado por el profesor, donde se incluyen casos relacionados con los tipos de financiación descritos.

-Casos prácticos y ejemplos aportados por el profesor para la realización de determinadas actividades

-Portales a consultar:

www.cesce.es
www.comercio.es
www.cofides.es
www.ico.es
www.bbva.es
www.icc.com
www.caixa.es
www.santander.es
www.coface.com
www.zurich.com
www.lloyds.com

Adicionalmente los alumnos podrán ampliar conocimientos consultando la siguiente bibliografía complementaria:

- Saúl Álvarez Martínez, “Las Garantías Bancarias en el Comercio Internacional”, Monografía sobre Comercio Internacional editada por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid; 2002

- Varios Autores, “Manual de Corporate Finance y Banca de Inversión”, Editorial Delta 2013

- D.B Cox, “International Trade Finance”, publicado por Northwick Publishers.