

Introducción

La **normativa de referencia** a tener en cuenta para la elaboración de la programación didáctica del módulo de Financiación Internacional

- ✓ Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre,
- ✓ Orden ECD/319/2012, de 15 de febrero
- ✓ Orden de 11 de marzo de 2013, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional.
- ✓ Resto de disposiciones de aplicación para evaluación, organización de enseñanzas a distancia, etc.

Este módulo profesional contiene parte de la formación necesaria para desempeñar la función de gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios., que incluye aspectos como:

- El sistema de información de apoyo en las operaciones de financiación internacional.
- El funcionamiento del mercado de divisas y sus variables las variables.
- El sistema de gestión del riesgo de cambio y el riesgo de interés en las operaciones de comercio internacional.
- Las distintas modalidades de financiación en las operaciones de compraventa internacional.
- La gestión del apoyo oficial a la exportación
- La participación en concursos o licitaciones internacionales.
- El seguro de crédito a la exportación.

El módulo profesional, debido a lo extenso de sus contenidos y a la enorme importancia que tiene en la adquisición de competencias del ciclo formativo, se desglosa en **6 unidades de trabajo**.

Al tratarse de una **enseñanza semipresencial** se le ha dado bastante importancia a la información obtenida a través de Internet, por lo que se ofrece un listado de direcciones en donde se podrán ampliar los conocimientos adquiridos, o consultar alguna curiosidad, y a la vez trabajar en algunas de las actividades propuestas. Se recomienda realizar todas las actividades de auto evaluación para comprobar el grado de comprensión de los diversos conceptos, así como seguir todas las instrucciones del profesor/a.

Cada una de las unidades de trabajo presenta los objetivos, criterios de evaluación y algunas orientaciones sobre cómo trabajar la unidad y sobre los recursos para el desarrollo de las actividades.

En la **modalidad de enseñanza presencial**, a este módulo profesional le corresponden **128 horas** de clase o lectivas (**6 horas semanales durante 21 semanas**). En esta modalidad semipresencial no es posible indicar una dedicación horaria para cada módulo, ya que esto depende del alumno, entre otros condicionantes, pero puede ser interesante considerar este número de horas como una referencia relativa y utilizarlo para baremar y comparar el tiempo necesario para superar cada módulo. Debe tenerse en cuenta que los alumnos en la modalidad presencial, además de esas **6 horas semanales de clase**, deben dedicar también tiempo en casa para estudiar y hacer tareas, por lo que el tiempo requerido es sin duda mayor.

1. Competencias, objetivos y resultados de aprendizaje

A continuación vamos a ver con detalle: Competencias, objetivos y resultados de aprendizaje del módulo de Financiación Internacional del Comercio Internacional.

1.1. Competencias profesionales

Desglosamos las **Competencias Profesionales, Personales y Sociales** a las que contribuye este módulo profesional, según la Orden que lo regula, si bien a alguna de ellas se contribuye muy tangencialmente y entran de lleno en el ámbito específico de otros módulos profesionales del ciclo.

- Relación de **Competencias profesionales, personales y sociales**, respetando la letra con la que se relaciona en la Orden que regula el ciclo formativo de FINANCIACIÓN INTERNACIONAL en Andalucía:

g) 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.

l) 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.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos 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.

n) 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.

ñ) 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.

o) 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.

p) 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.

q) 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.

r) 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.

s) 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.

1.2. Objetivos generales

Desglosamos los **Objetivos Generales** a los que contribuye este módulo profesional, según la orden que lo regula, si bien a alguno de ellos se contribuye muy tangencialmente y entran de lleno en el ámbito específico de otros módulos profesionales del ciclo formativo.

Relación de **Objetivos generales**, respetando la letra con la que se relaciona en la Orden que regula el ciclo formativo de **FINANCIACIÓN INTERNACIONAL** en Andalucía:

h) Obtener información, gestionar los trámites y cumplimentar la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de importación/exportación y proyectos internacionales, determinando y gestionando los riesgos y costes financieros asociados, para realizar la gestión financiera de las operaciones de compraventa internacional, de acuerdo con los procedimientos establecidos.

i) Interpretar la normativa, identificar los trámites y preparar la documentación necesaria para la financiación de proyectos y para la participación en concursos y licitaciones internacionales.

ñ) Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con la evolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.

o) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.

p) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.

q) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.

r) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.

s) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personal y colectiva, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.

t) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al "diseño para todos".

u) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.

v) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

1.3. Resultados de aprendizaje

Finalmente, pasamos a desglosar los **Resultados de Aprendizaje** a los que contribuye este módulo de FI según las respectivas Órdenes que regulan cada ciclo formativo.

Relación de Resultados de aprendizaje, respetando el número con el que aparece en el Real Decreto.

RA1. Establece un sistema de información eficaz que sirva de apoyo en las operaciones de financiación internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas.

RA2. Analiza 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.

RA3. Caracteriza 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.

RA4. Determina 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. eriza 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.

RA5. Gestiona la obtención de financiación con apoyo oficial a la exportación, aplicando la normativa reguladora y elaborando la documentación necesaria.

RA6. Elabora la documentación necesaria para participar en concursos o licitaciones internacionales, interpretando las normas de los organismos convocantes.

RA7. Selecciona la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta internacional, evaluando las distintas pólizas de seguro de crédito a la exportación.

2. Unidades didácticas

El módulo lo componen un total de 6 unidades de trabajo:

UD01: Sistema financiero Internacional.
UD02: Los riesgos y su cobertura.
UD03: La financiación y sus costes.
UD04: Apoyo oficial a la exportación.
UD05: Licitaciones internacionales.
UD06: Seguros de crédito a la exportación.

UD01: Sistema Financiero Internacional.

RA	Contenidos propuestos	Contenidos según normativa
RA1	<p>1. LA INFORMACIÓN UTILIZADA EN LAS EMPRESAS.</p> <p>1.1 Las Bases de Datos.</p> <p>1.2 Las fuentes de información.</p> <p>2. LAS DIVISAS.</p> <p>2.1. Fluctuaciones de las divisas.</p> <p>2.2 La convertibilidad.</p> <p>2.3 Barreras a la convertibilidad.</p> <p>2.4 El mercado de divisas.</p> <p>2.5 Cálculos con tipos de cambio.</p> <p>2.6 Cálculos con varias divisas.</p> <p>2.7 Precisiones sobre el concepto de divisa.</p> <p>3. EL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL.</p> <p>3.1 Estructura del mercado FOREX.</p> <p>3.2 Normativa reguladora del mercado.</p> <p>3.3 Los Euromercados.</p> <p>3.4 Clases de euromercados e instrumentos financieros.</p> <p>3.5 Tipos de interés en los euromercados.</p> <p>3.6 El Sistema Monetario Europeo.</p> <p>3.7 La Unión Económica y Monetaria.</p> <p>3.8 Instituciones de la Unión Económica y Monetaria.</p> <p>3.9 Datos financieros para el comercio internacional.</p> <p>3.10 La información económica y la toma de decisiones.</p>	<p>Organismos y entidades que proporcionan información relacionada con la financiación de las operaciones de comercio internacional.</p> <p>Obtención de información a través de la página web de los distintos organismos</p> <p>Elaboración de una base de datos de los organismos que facilitan apoyo financiero, ayuda o subvenciones a la exportación y venta internacional.</p> <p>Fuentes primarias de financiación bancaria internacionales, nacionales, regionales y locales.</p> <p>Fuentes secundarias de financiación de las exportaciones y las importaciones.</p> <p>Elaboración y mantenimiento de bases de datos de clientes y proveedores potenciales.</p> <p>El sistema financiero internacional:</p> <p> Mercado doméstico o nacional.</p> <p> Mercado internacional. Euromercados.</p> <p> Mercados de divisas.</p> <p>Estructura del mercado de divisas o mercado FOREX:</p> <p>Organismos y entidades que participan en el mercado de divisas.</p> <p>Normativa reguladora del mercado.</p> <p>Funcionamiento del mercado de divisas:</p> <p> La divisa. Convertible y no convertible.</p> <p> La oferta y la demanda de divisas.</p> <p> El precio o tipo de cambio. Tipos de compra y de venta.</p> <p> Variables que influyen en la fluctuación del tipo de cambio de una divisa.</p> <p> Tipo de cambio y tipo de interés de una divisa.</p> <p>Tipo de transacciones en el mercado FOREX:</p> <p> Mercado de divisas al contado o mercado spot.</p> <p> Mercado de divisas a plazo o mercado forward</p> <p>Los euromercados:</p> <p> Segmentos de actividad en los que operan.</p> <p> Instrumentos financieros en los euromercados.</p> <p> Los tipos de interés.</p> <p>Organismos financieros internacionales.</p> <p>El sistema monetario europeo. La Unión Monetaria.</p> <p>Instituciones monetarias europeas:</p> <p> El Banco Central Europeo.</p> <p> El Sistema Europeo de Bancos Centrales.</p> <p> Otros organismos financieros y monetarios.</p>

UD02: Los riesgos y su cobertura.

RA	Contenidos propuestos	Contenidos según normativa
RA 2	<p>1. Los riesgos en el comercio internacional.</p> <p>1.1 Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio.</p> <p>1.2 Visión general de la cobertura del riesgo de cambio. I.</p> <p>1.3 Visión general de la cobertura del riesgo de cambio II.</p> <p>1.4 Compraventa a plazo de divisas.</p> <p>1.5 Cálculo del cambio forward.</p> <p>1.6 Seguros de cambio. Procedimientos alternativos.</p> <p>1.7 Seguros de cambio en importaciones.</p> <p>1.8 Seguros de cambio en exportaciones.</p> <p>1.9 Cuentas en divisas. Operativa.</p> <p>1.10 Cuentas en divisas. Utilidad.</p> <p>1.11 Opciones sobre divisas.</p> <p>1.12 Opciones sobre divisas. Clases.</p> <p>1.13 Opciones sobre divisas. Otros aspectos.</p> <p>2. Futuros sobre divisas.</p> <p>2.1 Los mercados de derivados.</p> <p>2.2 Futuros sobre divisas I.</p> <p>2.3 Futuros sobre divisas II.</p> <p>2.4 Futuros sobre divisas en importación.</p> <p>2.5 Futuros sobre divisas en exportación.</p> <p>2.6 Swaps sobre divisas.</p> <p>2.7 Swaps sobre divisas. Conclusión.</p> <p>2.8 Mix de instrumentos de cobertura.</p> <p>3. Instrumentos de cobertura del riesgo de interés.</p> <p>3.1 Futuros en tipos de interés.</p> <p>3.2 Convenios de tipos de interés futuros.</p> <p>3.3 Swaps de tipos de interés.</p>	<p>Los riesgos en el comercio internacional: Comerciales y financieros.</p> <p>El riesgo de cambio de una divisa. Factores de riesgo.</p> <p>Cobertura del riesgo de cambio. Estrategias de gestión del riesgo.</p> <p>Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio:</p> <p>El seguro de cambio en las importaciones y en las exportaciones. Contratación de compraventa de divisas a plazo y cálculo del coste.</p> <p>Las cuentas en divisas como instrumento de cobertura del riesgo de cambio.</p> <p>Futuros sobre divisas.</p> <p>Las opciones sobre divisas: opciones de compra y opciones de venta.</p> <p>Los swaps de divisas.</p> <p>Mecanismos de cobertura del riesgo de interés:</p> <p>Futuros en tipos de interés.</p> <p>Convenios de tipos de interés futuros.</p> <p>Los swaps de tipos de interés.</p> <p>Cálculo de los costes financieros de cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés utilizando la aplicación informática adecuada.</p>

UD03: La financiación y sus costes.

RA	Contenidos propuestos	Contenidos según normativa
RA3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los sujetos financiadores. <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Sujetos financiadores en una importación 1.2 Sujetos financiadores en una exportación. 1.3 Préstamos y créditos. 1.4 Elementos a negociar en el contrato. 2. Financiación de importaciones. <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Financiación de importaciones facturadas en € 2.2 Supuesto práctico importación facturada € / financiada € 2.3 Supuesto práctico importación facturada € / financiada divisas. 2.4 Financiación de importaciones facturadas en divisas. 2.5 Supuesto práctico importación facturada y financiada en misma divisa. 2.6 Supuesto práctico importación facturada divisas / financiada €. 2.7 Supuesto práctico importación facturada y financiada distinta divisa. 2.8 Leasing en importaciones. 3. Financiación de exportaciones. <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Diferencias con respecto a las importaciones. 3.2 Prefinanciación de exportaciones. 3.3 Financiación de exportaciones facturadas en €. 3.4 Supuesto práctico exportación facturada € / financiada €. 3.5 Supuesto práctico exportación facturada € / financiada divisas. 3.6 Financiación de exportaciones facturadas en divisas. 3.7 Supuesto práctico exportación facturada y financiada misma divisa. 3.8 Supuesto práctico exportación facturada divisas / financiada €. 3.9 Supuesto exportación fallida facturada divisas / financiada otra divisa. 3.10 Leasing en exportaciones. 3.11 Factoring y forfaiting en exportaciones. 3.12 Project Finance. 3.13 La compensación. 3.14 Tipos de compensación. 3.15 Operaciones triangulares. 	<p>Financiación de las importaciones y compras internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Financiación concedida por el suministrador-proveedor extranjero. Financiación obtenida en una entidad financiera: <ul style="list-style-type: none"> Préstamo y línea de crédito. Divisa de financiación, medio de pago e instrumento de financiación. Modalidades de financiación. Financiación en euros. Financiación en divisas. Leasing de importación. Cálculo de costes y riesgos financieros. <p>Financiación de las exportaciones, ventas y proyectos internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> Créditos de prefinanciación, de financiación y de refinanciación. Divisa de facturación, medio de pago e instrumento y divisa de financiación. Modalidades de financiación. Financiación en euros. Financiación en divisas. Cálculo de costes y riesgos financieros. Pólizas de crédito. Leasing de exportación. Factoring. Forfaiting. Project Finance. Otras formas de financiación de las exportaciones. <p>Cálculo de los costes financieros y las cuotas de amortización, elaborando el cuadro de amortización del préstamo, leasing, etc. mediante la hoja de cálculo.</p>

UD04: Apoyo oficial a la exportación.

RA	Contenidos propuestos	Contenidos según normativa
RA4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organismos oficiales. <ol style="list-style-type: none"> 1.1 El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. 1.2 Otros organismos. 1.3 La necesidad de un acuerdo internacional. 2. EL CONSENSO OCDE. <ol style="list-style-type: none"> 2.1 El Consenso OCDE y el CARI. 2.2 El Consenso OCDE. Países, plazos y cobertura de la operación. 2.3 El Consenso OCDE. Bienes y partes intervinientes. 2.4 Modalidades y valores. 2.5 Valor del contrato comercial o de exportación. 2.6 Valor de los bienes y servicios exportados. 2.7 Requisitos financieros y modalidades. 2.8 Condiciones financieras crédito comprador y suministrador. 2.9 Resultado del Ajuste. 2.10 Cómo se gestiona un CARI. 2.11 Inicio del procedimiento. 2.12 La oferta de condiciones y la formalización del convenio. 3. CRÉDITO COMPRADOR Y CRÉDITO SUMINISTRADOR. <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Crédito comprador y crédito suministrador. 3.2 Caso práctico de Crédito comprador. 4. Los créditos FAD. <ol style="list-style-type: none"> 4.1 El FAD y los créditos FAD. 4.2 El crédito FAD como elemento favorecedor de las exportaciones. 4.3 La evolución del FAD al FIEM. 4.4 Características del FIEM I. 4.5 Características del FIEM II. 4.6 Elementos del contrato y base de cálculo. 4.7 Definición del valor de los bienes y servicios exportados. 4.8 Operaciones reembolsables en condiciones comerciales. 4.9 Operaciones reembolsables en condiciones concesionales 	<p>Marco legal: El consenso OCDE.</p> <p>Fuentes de financiación de las exportaciones con apoyo oficial.</p> <p>Organismos que intervienen: El ICO, CESCE y otros.</p> <p>Crédito suministrador-exportador nacional. Operativa</p> <p>Crédito comprador extranjero: crédito individual o línea de crédito. Operativa</p> <p>Requisitos y condiciones básicas del crédito con apoyo oficial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sectores y bienes que son financiables. Cálculo de la base de financiación. Máximo financiable. Tipos de interés aplicables. Plazos de amortización. Amortización y pago de intereses: Cuotas periódicas constantes. <p>El Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI).</p> <p>Procedimiento de cálculo.</p> <p>Créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (créditos FAD):</p> <ul style="list-style-type: none"> Condiciones y requisitos. Clases de créditos. Trámites y documentación a presentar. Criterios para la concesión del crédito.

UD05. Licitaciones internacionales.

RA	Contenidos propuestos	Contenidos según normativa
RA5	<p>1. La licitación internacional.</p> <p>1.1 La licitación pública.</p> <p>1.2 La licitación pública española.</p> <p>1.3 La licitación pública internacional.</p> <p>1.4 Naciones Unidas.</p> <p>1.5 El grupo del Banco Mundial.</p> <p>1.6 Bancos Regionales de Desarrollo.</p> <p>1.7 Organismos dependientes de la Unión Europea.</p> <p>1.8 Entidades españolas.</p> <p>2. El procedimiento de adjudicación de proyectos.</p> <p>2.1 Fase previa a la licitación.</p> <p>2.2 Fase preparatoria del proyecto.</p> <p>2.3 Fase de Negociación y Contratación.</p> <p>2.4 Fase de ejecución del proyecto.</p> <p>2.5 La documentación administrativa.</p> <p>2.6 Documentación técnica.</p> <p>2.7 Garantías. Concepto y partes.</p> <p>2.8 Garantías en licitaciones internacionales.</p> <p>2.9 Participación en proyectos internacionales. Medidas previas.</p> <p>2.10 Instrumentos de Apoyo y Promoción. Organismos Estatales I.</p> <p>2.11 Instrumentos de Apoyo y Promoción. Organismos Estatales II.</p> <p>2.12 Instrumentos de Apoyo y Promoción. Comunidades Autónomas.</p> <p>2.13 Instrumentos de Apoyo y Promoción. Entidades privadas.</p>	<p>Normas y reglamentos de licitación del Banco Mundial y otros Organismos internacionales que la regulan.</p> <p>Instituciones y organismos convocantes de proyectos. Objetivos:</p> <p>Internacionales: Naciones Unidas, Instituciones Financieras Multilaterales de Ayuda al Desarrollo (Grupo Banco Mundial, Bancos regionales de desarrollo)</p> <p>Europeos: La Unión Europea (UE).</p> <p>Nacionales: Agencias bilaterales de ayuda al desarrollo, ICEX y COFIDES.</p> <p>Procedimiento de adjudicación de Proyectos. Fases del proceso:</p> <p>Fase previa a la licitación.</p> <p>Fase preparatoria del proyecto.</p> <p>Negociación y contratación.</p> <p>Ejecución del proyecto.</p> <p>Documentación a presentar en un concurso o licitación:</p> <p>Documentación técnica. Oferta y otros documentos.</p> <p>Documentación administrativa.</p> <p>Fianzas y garantías.</p> <p>Participación de las empresas españolas en proyectos internacionales:</p> <p>Objetivos.</p> <p>Criterios de adjudicación relativos a la capacidad de la empresa.</p> <p>Instrumentos de apoyo y promoción exterior del ICEX, Cámaras de Comercio y otros Organismos.</p>

UD06. Seguros de crédito a la exportación.

RA	Contenidos propuestos	Contenidos según normativa
RA6	<p>1. Riesgos comerciales e instrumentos de cobertura.</p> <p>1.1 Instrumentos de cobertura alternativos al seguro.</p> <p>1.2 Fundamentos de la actividad aseguradora..</p> <p>1.3 Tipos de seguros.</p> <p>1.4 Instituciones aseguradoras.</p> <p>1.5 Operaciones asegurables.</p> <p>1.6 Otros aspectos a considerar.</p> <p>2. Tipos de pólizas y procedimientos.</p> <p>2.1 Aspectos comunes a las distintas pólizas.</p> <p>2.2 Pólizas Master.</p> <p>2.3 Pólizas de crédito suministrador y de crédito comprador.</p> <p>2.4 Otras pólizas I.</p> <p>2.5 Otras pólizas II.</p> <p>2.6 Procedimiento de contratación.</p> <p>2.7 Declaración de siniestros.</p>	<p>Riesgos en las operaciones de comercio internacional:</p> <p>Comerciales, políticos y especiales/extraordinarios.</p> <p>Riesgo de resolución de contrato y riesgo de crédito.</p> <p>El contrato de seguro de crédito a la exportación:</p> <p>Personas y elementos que intervienen.</p> <p>Operaciones asegurables.</p> <p>La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)</p> <p>Modalidades de pólizas para ventas-exportaciones a corto plazo:</p> <p>Póliza abierta de gestión de exportadores (PAGEX).</p> <p>Póliza 100 de seguro de crédito a la exportación para PYMES (P-100).</p> <p>Otras pólizas de CESCE.</p> <p>Tipos de pólizas para ventas internacionales a medio y largo plazo:</p> <p>Póliza de crédito comprador.</p> <p>Póliza de crédito suministrador.</p> <p>Otras pólizas.</p> <p>Póliza de compradores públicos y Póliza de compradores privados.</p> <p>Proceso de contratación del seguro de crédito.</p> <p>Procedimiento de declaración de siniestros e indemnización por daños.</p>

3. Metodología y materiales didácticos

El alumnado, a través de los contenidos que se le ofrecen a lo largo del curso, irá adquiriendo los conceptos básicos para introducirse en el módulo. Las actividades de auto evaluación y las tareas afianzarán y concretarán su aprendizaje funcional.

Se suscitará el debate y la puesta en común de ideas, mediante la participación activa del alumnado a través del foro, respetando la pluralidad de opinión.

Se propiciará que el alumnado sea sujeto activo de su propio aprendizaje, intentando igualmente fomentar el trabajo y la participación.

Se contemplan los siguientes materiales didácticos:

- Unidades de trabajo expuestas en pantalla.
- Caso práctico.
- Direcciones de Internet.
- Exámenes a través de Internet.
- Tareas.
- Material complementario.

Para la parte presencial del módulo profesional se fijarán los siguientes tipos de sesiones presenciales:

- Sesiones de presentación de contenidos.
- Sesiones prácticas (p.ej. resolución de ejercicios, casos prácticos).
- Sesiones de repaso y dudas.
- Sesiones de evaluación.

4. Criterios y procedimiento de evaluación

Tal y como establece el **Decreto 359/2011 de 7 de diciembre** que regulan las modalidades semipresencial y a distancia de las enseñanzas de Formación Profesional Inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía, las enseñanzas ofertadas en la modalidad semipresencial se impartirán mediante la combinación de sesiones lectivas colectivas presenciales, de obligada asistencia para el alumnado, y sesiones de docencia telemática.

Así mismo los criterios de evaluación recogidos en las programaciones didácticas de las enseñanzas impartidas en las modalidades semipresencial y a distancia recogerán de forma cuantificada o porcentual el peso en la evaluación de cada una de las actividades que intervienen en el proceso de aprendizaje y, en el caso de enseñanzas impartidas en la modalidad semipresencial, se valorarán de forma proporcional, además, las actividades realizadas por el alumnado en las sesiones presenciales.

El proceso de evaluación se llevará a cabo a lo largo de todo el periodo que comprende el curso, siendo el resultado la media ponderada de la suma de una serie de componentes. Estos componentes son los siguientes:

Componente	Peso
Actividades realizadas de forma presencial	20%
Exámenes presenciales	40%
Tareas	30%
Exámenes de autoevaluación	5%
Participación en las herramientas de comunicación	5%

Los diferentes apartados que intervienen en la evaluación se puntuarán siempre de **0 a 10 puntos**. Se considerará superado el módulo profesional, cuando la media ponderada comentada anteriormente sea **mayor o igual a 5, siempre y cuando la calificación media ponderada de las distintas pruebas presenciales haya sido superior o igual a 5.**

4.1. Actividades realizadas de forma presenciales

El alumnado a lo largo del curso irá realizando en las sesiones presenciales una serie de actividades que el profesorado irá evaluando. A continuación se exponen un listado de todas las actividades presenciales a realizar en el curso así como su planificación.

Sesiones de docencia presencial

El artículo 3.2. establece que las sesiones de docencia presencial tendrán como objetivo facilitar al alumnado las ayudas pertinentes en la realización de tareas, resolver dudas respecto a los aspectos esenciales del currículo, orientar hacia el uso de las herramientas de comunicación empleadas por esta modalidad de enseñanza, afianzar las interacciones cooperativas entre el alumnado, promover la adquisición de los conocimientos, competencias básicas o profesionales que correspondan y, en su caso, reforzar la práctica de las destrezas orales.

Las **sesiones de acogida del alumnado** se realizan al comienzo del curso del curso para explicar al alumnado los aspectos generales del ciclo, características de la enseñanza semipresencial, el uso del Aula Virtual, las características más importantes de cada módulo, etc.

El objetivo de las **sesiones presenciales** es la exposición de los contenidos de una unidad, resolución de dudas, realización de prácticas en el Centro, análisis de casos prácticos, etc.

Tareas o talleres presenciales

El objetivo de estas tareas es que el alumnado realice un determinado taller práctico relacionado con los resultados de aprendizaje del módulo profesional.

Se realizarán entre 1 y 6 talleres por curso escolar dependiendo de las necesidades de presencialidad del módulo. La duración del taller será de 1 hora lectiva.

Antes de la fecha de realización, el profesor o la profesora publicará en el aula virtual el guión del taller a fin de que el alumnado pueda prepararlo.

A continuación se fija el calendario previsto de sesiones presenciales, en caso de que exista alguna modificación en el calendario se informará al alumnado a través del aula virtual.

Las tareas presenciales se realizarán de dos formas:

- **Utilizando el aula virtual para subir las tareas**, en este caso las calificaciones se irán reflejando automáticamente en la plataforma
- **Sin utilizar el aula virtual**, el profesor o profesora irá realizando tareas presenciales directamente en clase e ir recogiendo las notas obtenidas en el calificador del curso.

Calendario de sesiones presenciales:

Calendario de sesiones presenciales

<i>Tarea presencial</i>	<i>Horas/ fechas</i>
UD01: Sistema financiero Internacional.	1 23/10/2017
UD02: Los riegos y su cobertura.	1 27/11/2017
UD03: La financiación y sus costes.	1 29/01/2018
UD04: Apoyo oficial a la exportación.	1 05/03/2018
UD05: Licitaciones internacionales.	1 02/04/2018
UD06: Seguros de crédito a la exportación.	1 23/04/2018

4.2. Exámenes presenciales

El Decreto 359/2011 establece en su artículo 9.2 que la realización de pruebas de evaluación, requerirán la identificación personal fehaciente del alumnado que las realice y se corresponden con el enfoque práctico empleado, como elemento validador de las actividades presenciales o virtuales desarrolladas a lo largo del curso.

En virtud de lo anterior, en los exámenes presenciales prevalece el enfoque práctico y debe tener en cuenta que la prueba presencial está basada en los resultados de aprendizaje del módulo profesional.

Se prevé la realización de tres pruebas presenciales de carácter eliminatorio, una por cada trimestre. La planificación de las pruebas es la siguiente:

<i>Prueba presencial escrita</i>	<i>Fechas previstas</i>
1ª evaluación	Diciembre
2ª evaluación	Marzo
3ª evaluación	Mayo
Final	Junio

Nota: Las fechas y horas definitivas de los exámenes se comunicarán al alumnado con suficiente antelación a lo largo del curso.

IMPORTANTE:

- Las **pruebas presenciales** se entenderán **superadas** cuando la calificación obtenida en ellas sea **igual o superior a 5**.
- Se harán **exámenes de recuperación de cada trimestre**, que se publicarán a los interesados con la debida antelación.
- Las pruebas tienen **carácter eliminatorio**.
- La nota final de pruebas presenciales será la media ponderada de los exámenes de las tres evaluaciones..
- Para superar el módulo profesional es indispensable que la nota media de los exámenes presenciales sea superior o igual a 5 o se supere la prueba final con una nota superior o igual a 5, además de superar o igualar el 5 en la media ponderada del resto de componentes de la evaluación.

4.3. Tareas Online

El alumnado **podrá entregar hasta un máximo de 2 veces la solución de una misma tarea**, siempre que la primera entrega tenga una nota inferior a 5 y superior a 1 sobre 10 y se encuentre en plazo.

El segundo intento tendrá un plazo máximo de entrega de 7 días naturales después de que el profesor/a haya calificado como suspensa la tarea. Este segundo intento deberá ajustarse siempre a la fecha obligatoria de entrega indicada en la tabla de temporalización de cada unidad y/o bloque.

Es recomendable que el envío de las tareas se realice de forma escalonada y progresiva, evitando enviar un conjunto grande de tareas. En los supuestos casos que la entrega de tareas se realice sobre la fecha límite de la misma, no se garantiza respetar la posibilidad del segundo reenvío, ya que podría darse el caso en que el docente no cuente con tiempo suficiente para responder al envío masivo de tareas.

Durante el **mes de junio**, se abrirá un **plazo extraordinario de entrega de tareas** para el alumnado que con la debida **justificación documentada**, no haya entregado las tareas en las fechas establecidas.

4.4. Exámenes de autoevaluación

El alumnado podrá realizar los exámenes on-line asociados a cada unidad, pudiendo realizar **un máximo de tres intentos** de cada uno, y **conservándose la mayor nota** de todos los intentos que haya realizado.

Antes de cada intento **debe transcurrir un mínimo de 24 horas**.

La **fecha límite** de realización es la **semana anterior a la sesión de evaluación final**.

DAW-SI-1213 Examen 1 - Mozilla Firefox

educacion@formacion.santobenedictodecaliz.es/cursos/evaluacion/evaluacion.php?id=20003

Usted está en el sistema como Usuario (Cerrar Sesión)

MDS CURSOS | SALIR | PORTAL

FEDAN_2012 | DAW-SI-1213 | Cuestionarios | Examen 1 | Intento 1

Información | Resultados | Vista previa | Editar

Vista previa del cuestionario

Comenzar de nuevo

1 Señala las afirmaciones que sean correctas sobre los zócalos de los procesadores de las placas base.
Puntuación: 1
Respuesta múltiple

Seleccione al menos una respuesta.

- a. En un zócalo de tipo ZIF (Zero Insertion Force) se pueden introducir las patillas del procesador sin hacer presión para evitar que pueda estropearse.
- b. El microprocesador debe ir soldado a la placa base para mejorar su rendimiento y evitar su sobrecalentamiento.
- c. Los tipos de zócalos se distinguen entre sí en función del número de contactos y de su distribución en el conector.
- d. En un zócalo de tipo LGA (Land Grid Array) hay una matriz de conectores hembra en donde se insertan los pines del procesador.

2 Marca todas las respuestas correctas. ¿Para qué sirven los conectores de corriente de la placa base?
Puntuación: 1

Seleccione al menos una respuesta.

- a. Para insertar los conectores apropiados que vienen desde la fuente de alimentación.

4.4. Participación en las herramientas de comunicación

Para valorar la participación del alumnado en el foro, éste criterio se dejará a la opinión del profesor o profesora que imparte el módulo. De cualquier forma, y con carácter general, se valorará las aportaciones que se hagan en el foro y que sean de utilidad para el resto de alumnos/as (tanto respuestas correctas como preguntas "interesantes"), se valorará la participación colaborativa.

La **participación en foros** tendrá como **fecha límite** de participación la **semana anterior a la sesión de evaluación final**.

Debate	Empezado por	Respuestas	Último mensaje
Pon a prueba tus conocimientos	Julio Andrés Echez	9	Carmon Patricia González Romero mié, 15 de ene de 2012, 15:00
Pedición "Mayor resolución de la imagen placa base_¿tarea?"	Carmon Patricia González Martín	12	Era Hermoso Sánchez jun, 17 de dic de 2012, 17:19
Conectores 9-10-11	Pablo Manuel García Ubeda	5	Daniel Cervantes Bay jun, 17 de dic de 2012, 05:18
Conector 15_¿Veis lo que pone?	Carmon Patricia González Uchoquet de Isla	8	Daniel Cervantes Bay jun, 17 de dic de 2012, 05:11

5. Secuencias de unidades de trabajo y temporalización

Las fechas previstas de aparición de cada unidad son las siguientes:

Unidad

Unidad	Fecha de inicio	Tareas presenciales	Fecha de finalización	Fecha tope de entrega de tareas	Evaluación
1. El sistema financiero internacional 20h	18/09/2017	23/10/2017	29/10/2017	18/12/2017	1a evaluación
2. Los riesgos y su cobertura 20h	30/10/2017	27/11/2017	17/12/2017	18/12/2017	1a evaluación
3. La Financiación y sus costes 22h	18/12/2017	29/01/2018	31/01/2018	19/03/2018	2a evaluación
4. Apoyo Oficial a la Exportación 22h	01/02/2018	05/03/2018	11/03/2018	19/03/2018	2a evaluación
5. Licitaciones Internacionales 22h	12/03/2018	02/04/2018	8/04/2018	21/05/2018	3a evaluación
6. Seguros Crédito a la Exportación 22h	09/04/2018	23/04/2018	22/06/2018	21/05/2018	3a evaluación

- La **fecha de finalización** de la unidad es una fecha orientativa para el alumnado, es la fecha en la que se recomienda al alumno terminar con esa unidad, puesto que al día siguiente se abre una nueva unidad y se publica la tarea correspondiente a la siguiente unidad. Es aconsejable la entrega de la tarea considerando esta fecha de finalización, puesto que su corrección será previa al examen.
- La **fecha tope de entrega de tareas** indica el último día que se recogerán las tareas indicadas (todas las tareas de la unidad indicada, incluido el segundo envío en caso de que fuera necesario), después de esta fecha no se corregirán las tareas enviadas. No existe compromiso de corrección por parte del profesor o profesora antes del examen presencia si se realiza la entrega de la tarea pasada la fecha de finalización hasta la fecha tope de entrega.
- Las Evaluaciones se distribuyen de la siguiente forma:
 - La **1ª Evaluación** consta de los **temas 1 y 2** y la fecha tope de entrega de las tareas de dichos temas será el **18/12/2017**
 - La **2ª Evaluación** consta de los **temas 3 y 4** y la fecha tope de entrega de las tareas de dichos temas será el **19/03/2018**
 - La **3ª Evaluación** consta de los **temas 5 y 6** y la fecha tope de entrega de las tareas de dichos temas será el **21/05/2018**
- Se recomienda al alumnado la entrega progresiva de tareas conforme se vayan finalizando las unidades didácticas.
- **No se aceptará ningún envío de tareas fuera de esos plazos, salvo circunstancias excepcionales**, que valorará el profesor o profesora **previa acreditación documental de las mismas**.

5.1 Sesiones Presenciales

El artículo 3.2. establece que las sesiones de docencia presencial tendrán como objetivo facilitar al alumnado las ayudas pertinentes en la realización de tareas, resolver dudas respecto a los aspectos esenciales del currículo, orientar hacia el uso de las herramientas de comunicación empleadas por esta modalidad de enseñanza, afianzar las interacciones cooperativas entre el alumnado, promover la adquisición de los conocimientos, competencias básicas o profesionales que correspondan y, en su caso, reforzar la práctica de las destrezas orales.

Por lo tanto, se establece tres tipos de sesiones presenciales:

- Las **sesiones de acogida del alumnado** se realizan en la primera semana del curso para explicar al alumnado los aspectos generales del ciclo, características de la enseñanza semipresencial, el uso del Aula Virtual, las características más importantes de cada módulo, etc.
- El objetivo de las **sesiones presenciales** es la exposición de los contenidos de una unidad, resolución de dudas, realización de prácticas en el Centro, etc.

Tal y como establece el horario del grupo, las clases de este módulo profesional se realizan los lunes de 16:45 a 17:45 h.

6. Bibliografía

Bibliografía - Webgrafía.

Páginas web

- <http://www.wikipedia.org>
- <http://www.plancameral.org>
- <http://www.camara.es/>
- <http://www.icex.es/>
- <http://www.comercio.gob.es>
- <http://www.barrerascomerciales.es/>
- <http://www.agenciatributaria.es/>
- <https://www.wto.org/>
- <http://www.derechoaduanero.com/>
- <http://www.taric.es/>
- <http://www.extenda.es/>