

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

MÓDULO PROFESIONAL DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

1. Temporalización

Unidades didácticas	Trimestre	Horas
		Anuales
1. EL Euromercado y la normativa reguladora.	1	15
2. Elementos básico del mercado de divisas (FOREX).	1	15
3. La gestión del riesgo de cambio.	1	15
4. Contratos de futuros y opciones.	2	15
5. Modalidades financieras de comercio exterior.	2	20
6. Gestión del crédito oficial a la exportación.	3	20
7. Licitaciones y concursos internacionales.	3	8
8. Cobertura de riesgos. El seguro de crédito a la exportación.	3	20
Total:		128

2. Metodología

- La metodología didáctica activa, participativa e integradora, con el fin de que el alumnado adquiera una visión global propia de la actividad profesional.
- El profesor acercará los contenidos del módulo de una manera clara y sencilla, con el ánimo de conseguir su involucración, colaboración y participación activa.
- El profesor expondrá los contenidos de cada unidad, animando al alumnado a su participación y fomentando que pregunten todas las posibles dudas.
- Se realizarán las actividades propuestas, así como los casos prácticos relacionados. Se fomentará la participación del alumnado en las exposiciones de dichos trabajos.
- El alumnado trabajará las actividades finales de cada unidad relacionada con los contenidos.

3. Procedimiento de evaluación y calificación

Instrumentos de Evaluación.

- Evaluación inicial, formativa y continua.
- Se valorarán los trabajos individuales y en equipo. Resolución de casos prácticos, exposiciones orales, participación en clase y entrega de cualquier tipo de trabajo en la fecha solicitada.
- Evaluación de la actitud, participación, interés, esfuerzo y asistencia a clase

Calificación.

- **Calificación trimestral se obtendrá de la suma de los siguientes parámetros:**
 - o Pruebas individuales teórico-prácticas **80%**
 - o Trabajo en clase, actividades, trabajos entregados, participación en clase **20%**.
- La nota de calificación siempre será en números enteros. Será necesario obtener una nota de 5 para tener una calificación positiva de aprobado.
- Las notas de 6-bien, 7 y 8 notable; 9 y 10 sobresaliente.
- La recuperación de los resultados de aprendizaje pendientes se realizará durante el periodo de recuperación en junio. En algún caso el profesor puede poner alguna recuperación trimestral en la siguiente evaluación.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

4. Unidades didácticas

Unidad didáctica 1: EL EUROMERCADO Y LA NORMATIVA REGULADORA		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Conocer y comprender el funcionamiento de los organismos que facilitan apoyo financiero, ayuda o subvenciones en las actividades de comercio internacional. - Organizar la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se han identificado las principales fuentes que pueden proporcionar la información que se requiere en las operaciones de financiación internacional. f) Se ha obtenido información a través de las páginas web de diferentes organismos y se ha elaborado una base de datos que sirva de apoyo a las distintas operaciones de comercio internacional y su financiación. g) Se ha establecido el sistema y las técnicas de archivo para la organización de la información y documentación que se genera en las operaciones de compraventa internacional. h) Se han identificado las fuentes primarias de financiación bancaria, tanto multinacionales como regionales y estatales, y las fuentes secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones. i) Se han confeccionado los ficheros maestros de clientes y de proveedores, a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes. j) Se ha realizado el mantenimiento de la base de datos de clientes y proveedores potenciales y se han elaborado informes a partir de la misma. 	<ul style="list-style-type: none"> • Organismos y entidades que proporcionan información relacionada con la financiación de las operaciones de comercio internacional. • El sistema financiero internacional. Funcionamiento. • Mercado doméstico nacional. • Mercado internacional. Euromercados. • Mercados de divisas. • Organismos financieros internacionales. • El sistema monetario europeo. La Unión Monetaria. • Instituciones monetarias europeas. • El Banco Central Europeo. • El Sistema Europeo de Bancos Centrales. • Otros organismos financieros y monetarios. • Los euromercados. • Segmentos de mercados en los que operan. • Instrumentos financieros en los euromercados. • Los tipos de interés. • Obtención de información a través de la página web de los distintos organismos. • Elaboración de una base de datos de los organismos que facilitan apoyo financiero, ayuda o subvenciones a la exportación y venta internacional. • Fuentes primarias de financiación bancarias multinacionales, regionales y estatales. • Fuentes secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones (empresas de trading, sociedades de importación y exportación y otras instituciones y entidades). • Elaboración y mantenimiento de bases de datos de clientes y proveedores potenciales. Elaboración de informes. • Reconocer la importancia del mercado de divisas en la actividad comercial internacional. • Rigor a la hora de elaborar análisis y bases de datos. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud optimista y participativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud bien intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 2: ELEMENTOS BÁSICOS DEL MERCADO DE DIVISAS (FOREX)		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Reconocer el funcionamiento y estructura del mercado de divisas. - Conocer la estructura del sistema monetario europeo. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se ha descrito el funcionamiento del mercado de divisas, los elementos que lo conforman, las variables que influyen en el mismo y la determinación del precio o tipo de cambio de una divisa respecto a otras. f) Se ha identificado e interpretado la normativa que regula el funcionamiento del mercado de divisas. g) Se ha diferenciado el mercado de divisas al contado y a plazo, distinguiendo los tipos de cambio spot y forward. h) Se han analizado las características fundamentales del Euromercado y los segmentos de actividad en los que opera. i) Se han analizado las variables que inciden en las fluctuaciones de los tipos de cambio de las distintas divisas. j) Se ha obtenido y analizado información sobre el mercado de divisas, interpretando y utilizando la terminología específica. k) Se han analizado las implicaciones que pueden tener las fluctuaciones en el tipo de cambio y en el tipo de interés de una divisa, sobre las operaciones de comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura del mercado de divisas o mercado FOREX. • Organismos y entidades que participan en el mercado de divisas. • Normativa reguladora del mercado. • Funcionamiento del mercado de divisas. • La divisa. Convertible y no convertible. • La oferta y la demanda de divisas. • El precio o tipo de cambio. Tipos de compra y de venta. • Variables que influyen en la fluctuación del tipo de cambio de una divisa. • Tipo de cambio y tipo de interés de una divisa. • Funcionamiento del mercado de divisas. • Tipo de cambio y tipo de interés de una divisa. • Evaluación de los costes y riesgos que supone su utilización. • Tipo de transacciones en el mercado FOREX. • Mercado de divisas al contado o mercado spot. • Mercado de divisas a plazo o mercado forward. • Reconocer la importancia del mercado de divisas en la actividad comercial internacional. • Rigor a la hora de elaborar análisis y bases de datos. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud optimista y participativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud bien intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 3: LA GESTIÓN DEL RIESGO DE CAMBIO		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Conocer e identificar los riesgos comerciales y financieros en el comercio internacional. - Identificar las formas y mecanismos de cobertura de riesgos de cambio. - Calcular los costes financieros de cobertura de riesgo. - Conocer y utilizar los diferentes sistemas de intercambio de datos. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se han determinado los riesgos y costes que se generan al instrumentar el pago/cobro y la financiación de las operaciones de comercio internacional en una determinada divisa, como consecuencia de las fluctuaciones en el tipo de cambio y en el tipo de interés de la divisa. f) Se han valorado las ventajas del seguro de cambio como forma de cobertura del riesgo de cambio de una divisa y se ha calculado su coste utilizando la aplicación informática adecuada. g) Se han evaluado otras formas de cobertura del riesgo de cambio, analizando sus ventajas e inconvenientes y calculando los costes financieros mediante la aplicación informática adecuada. h) Se han valorado distintas formas de cobertura del riesgo de tipo de interés, analizando sus ventajas e inconvenientes y calculando los costes financieros mediante la aplicación informática adecuada. i) Se ha establecido el procedimiento, la documentación y los trámites que hay que realizar para contratar con la entidad financiera, en tiempo y forma, la fórmula de cobertura del riesgo más favorable para la empresa. j) Se han manejado las herramientas informáticas de los distintos proveedores para la tramitación y gestión integrada del riesgo de cambio, de acuerdo con las necesidades de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los riesgos en el comercio internacional. Riesgos comerciales y financieros. • El riesgo de cambio de una divisa. Factores de riesgo. • Cobertura del riesgo de cambio. Estrategias de gestión del riesgo. • Mecanismos de cobertura del riesgo de cambio. • El seguro de cambio en las importaciones y exportaciones. Contratación de compraventa de divisas a plazo y cálculo del coste. • Las cuentas en divisas como instrumento de cobertura del riesgo de cambio. • Los swaps de tipos de interés. • Caps, Floors, Collars. • Swaptions. • Reconocer la importancia de la identificación de los riesgos en el comercio internacional. • Rigor en el cálculo y determinación de los costes de cobertura de riesgos. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud optimista y participativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud bien intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 4: CONTRATOS DE FUTUROS Y OPCIONES		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Conocer e identificar los riesgos comerciales y financieros en el comercio internacional. - Identificar las formas y mecanismos de cobertura de riesgos de cambio. - Calcular los costes financieros de cobertura de riesgo. - Conocer y utilizar los diferentes sistemas de intercambio de datos. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se han determinado los riesgos y costes que se generan al instrumentar el pago/cobro y la financiación de las operaciones de comercio internacional en una determinada divisa, como consecuencia de las fluctuaciones en el tipo de cambio y en el tipo de interés de la divisa. f) Se han valorado las ventajas del seguro de cambio como forma de cobertura del riesgo de cambio de una divisa y se ha calculado su coste utilizando la aplicación informática adecuada. g) Se han evaluado otras formas de cobertura del riesgo de cambio, analizando sus ventajas e inconvenientes y calculando los costes financieros mediante la aplicación informática adecuada. h) Se han valorado distintas formas de cobertura del riesgo de tipo de interés, analizando sus ventajas e inconvenientes y calculando los costes financieros mediante la aplicación informática adecuada. i) Se ha establecido el procedimiento, la documentación y los trámites que hay que realizar para contratar con la entidad financiera, en tiempo y forma, la fórmula de cobertura del riesgo más favorable para la empresa. j) Se han utilizado sistemas de intercambio de datos internacionales como SWIF, EDI y otros, para hacer más efectivas y seguras las comunicaciones relativas a la documentación financiera. k) Se han manejado las herramientas informáticas de los distintos proveedores para la tramitación y gestión integrada del riesgo de cambio, de acuerdo con las necesidades de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Futuros sobre divisas. • Las opciones sobre divisas. Opciones de compra y opciones de venta. • Los swaps de divisas. • Tramitación y gestión integrada a distancia del riesgo de cambio utilizando aplicaciones informáticas. • Mecanismos de cobertura del riesgo de interés. • Futuros en tipos de interés. • Convenios de tipos de interés futuros (FRAs). • Tramitación y gestión integrada a distancia del riesgo de interés utilizando aplicaciones informáticas. • Reconocer la importancia de la identificación de los riesgos en el comercio internacional. • Rigor en el cálculo y determinación de los costes de cobertura de riesgos. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud optimista y participativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud buen intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 5: MODALIDADES FINANCIERAS DE COMERCIO EXTERIOR.		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Determinar correctamente la financiación adecuada en función del tipo de operaciones de compraventa internacional. - Conocer los usos y prácticas mercantiles uniformes en las operaciones de crédito internacional. - Calcular los costes financieros y riesgos de las diferentes operaciones de internacionales. - Gestionar correctamente la documentación de créditos en operaciones de import/export. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se han identificado las fuentes primarias y secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones. f) b) Se han evaluado las distintas formas de financiación de las importaciones, analizando sus ventajas e inconvenientes y determinando en cada caso los riesgos y costes financieros que generan. g) Se han diferenciado las distintas modalidades de créditos que se pueden utilizar en una operación de exportación o venta internacional, en la misma divisa de facturación y en distinta divisa, calculando en cada caso los riesgos y costes financieros que generan. h) Se han interpretado los principales usos y prácticas mercantiles uniformes en las operaciones de crédito internacional. i) Se han caracterizado otras formas de financiación de las exportaciones y proyectos internacionales, como factoring, forfaiting, leasing y project finance, entre otros. j) Se ha gestionado la documentación necesaria para la obtención de créditos vinculados a las operaciones de importación y exportación de productos y/o servicios. k) Se han calculado los costes financieros y se ha elaborado el cuadro de amortización de préstamos utilizando la aplicación informática adecuada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuentes primarias y secundarias de financiación de las exportaciones e importaciones. • Financiación de las importaciones y compras internacionales. • Análisis de los requisitos para recibir financiación en tiempo y forma, según el tipo de importación y país de origen, los plazos y momentos para la devolución del crédito, el importe del crédito e intereses y la cobertura del riesgo del tipo de interés y de cambio. • Financiación concedida por el suministrador-comprador extranjero. • Financiación obtenida en una entidad financiera. Préstamo y línea de crédito. • Financiación de las exportaciones, ventas y proyectos internacionales. Procedimientos y contratación. • Análisis de los requisitos para recibir los créditos en tiempo y forma, según el tipo de exportación y país de destino, los plazos y momentos para la devolución del crédito, el importe del crédito e intereses y la cobertura del riesgo comercial y político. • Créditos de prefinanciación, de financiación y de refinanciación. • Divisa de facturación, medio de pago e instrumento de divisa de financiación. • Modalidades de financiación. Financiación en euros y divisas. • Pólizas de crédito. • Leasing de exportación. Factoring, forfaiting y Project Finance. • Otras formas de financiación de las exportaciones. • Usos y prácticas mercantiles uniformes en las operaciones de crédito internacional. • Financiación de las importaciones y compras internacionales. • Cálculo de costes y riesgos financieros. • Financiación de las exportaciones, ventas y proyectos internacionales. Procedimientos y contratación. • Cálculo de costes y riesgos financieros. • Gestión de la documentación necesaria para la obtención de créditos en operaciones de importación y exportación. • Rigor en el cálculo y determinación de los costes financieros y de riesgos. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud optimista y participativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud buen intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 6: GESTIÓN DEL CRÉDITO DE APOYO OFICIAL A LA EXPORTACIÓN		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Conocer el funcionamiento de las entidades que ofrecen ayudas y subvenciones a la exportación. - Identificar los requisitos para acceder al crédito con apoyo oficial. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se ha interpretado y analizado la normativa que regula los créditos oficiales a la exportación. f) Se han identificado los organismos e instituciones competentes para la solicitud de ayudas y subvenciones a la exportación. g) Se han evaluado las distintas modalidades de crédito oficial a la exportación, teniendo en cuenta el país de destino, los bienes y servicios financiables y los requisitos que se exigen, y se ha seleccionado la más conveniente. h) Se ha calculado la base máxima financiable, los intereses a pagar y las cuotas de amortización del préstamo, utilizando la aplicación informática adecuada. i) Se ha elaborado la documentación que se requiere para la solicitud de un crédito oficial. j) Se han realizado los cálculos oportunos para el ajuste de intereses, de acuerdo con lo establecido en el convenio de ajuste recíproco de intereses (CARI), utilizando la hoja de cálculo. k) Se han diferenciado los distintos tipos de créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (créditos FAD), los requisitos y criterios de concesión de los mismos y la documentación que hay que presentar para su solicitud. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marco legal. El consenso OCDE. • Fuentes de financiación de las exportaciones con apoyo oficial. • Organismos públicos, asociaciones y agrupaciones nacionales y extranjeras competentes para la solicitud de ayudas y subvenciones a la exportación. ICO, CESCE y otros. • Requisitos y condiciones básicas del crédito con apoyo oficial. • 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 y constantes. • Créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (créditos FAD). • Condiciones y requisitos. • Clases de crédito. • Criterios para la concesión del crédito. • Crédito suministrador-exportador nacional. Operativa. • Crédito comprador extranjero. Crédito individual o línea de crédito. Operativa. • Requisitos y condiciones básicas del crédito con apoyo oficial. • Trámites y documentación a presentar. • El Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI). Procedimiento de cálculo. • Créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (créditos FAD). • Trámites y documentación a presentar. • Reconocer la importancia de las entidades y organizaciones que prestan apoyo y crédito oficial a la exportación. • Rigor en la tramitación y elaboración de documentación de los diferentes créditos oficiales. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud participativa y colaborativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud buen intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 7: LICITACIONES Y CONCURSOS INTERNACIONALES		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Conocer el funcionamiento de los organismos internacionales que intervienen en las licitaciones y concursos internacionales. - Conocer los procesos y procedimientos de solicitud, concesión y ejecución de concursos y licitaciones internacionales. - Elaborar correctamente la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se han interpretado las normas y reglamentos de organismos de financiación internacionales que regulan las licitaciones y concursos internacionales de proyectos. f) Se han identificado los organismos e instituciones convocantes de proyectos, tanto internacionales, como europeos, nacionales, regionales y locales. g) Se ha seguido el procedimiento de adjudicación de proyectos, analizando los requisitos que se exigen y las distintas fases del proceso. h) Se han identificado las fianzas, avales y garantías que se exigen para participar en una licitación o concurso internacional. i) Se han identificado los organismos que facilitan financiación para acudir al concurso o licitación internacional. j) Se ha cumplimentado el formulario de oferta y se ha preparado la documentación técnica y administrativa que se requiere para la participación en una licitación o concurso internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Normas y reglamentos de licitación del Banco Mundial y otros organismos internacionales que la regulan. • Instituciones y organismos convocantes de proyectos. • Internacionales. Naciones Unidas, Instituciones Financieras Multilaterales de Ayuda al Desarrollo (Grupo Banco Mundial, Bancos regionales de desarrollo). Objetivos y estructura. • Europeos. La Unión Europea. Objetivos y estructura. • Nacionales. Agencias bilaterales de ayuda al desarrollo, ICEX y COFIDES. Objetivos y estructura. • Procedimiento de adjudicación de proyectos. Fases del proceso. • Fase previa a la licitación. Identificación de los requisitos exigidos por el convocante. • Fase preparatoria del proyecto. • Negociación y contratación. • Ejecución del proyecto. • Participación de las empresas españolas en proyectos internacionales. • Objetivos. • Criterios de adjudicación relativos a la capacidad de la empresa. • Instrumentos de apoyo y promoción exterior del ICEX, Cámaras de Comercio y otros Organismos. • Documentación que hay que presentar en un concurso o licitación. • Cumplimentación del formulario de oferta. • Documentación técnica. • Documentación administrativa. • Elaboración de fianzas, avales y garantías. • Reconocer la importancia de las instituciones y organizaciones que intervienen en la oferta de licitaciones y concursos internacionales. • Rigor en la elaboración de la documentación para participar en licitaciones y concursos internacional. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud participativa y colaborativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud buen intencionada, colaborativa y dinámica.

**PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DEL TÍTULO DE
TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL PARA EL CURSO 2018/19**

Unidad didáctica 8: COBERTURA DE RIESGOS. EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN		
Objetivos de aprendizaje	Criterios de evaluación	Contenidos
<ul style="list-style-type: none"> - Elegir la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta internacional. - Elaborar correctamente el contrato de seguro de crédito a la exportación. - Seleccionar la modalidad de póliza para cada necesidad 	<ul style="list-style-type: none"> a) Participación solidaria en tareas de equipo, adecuando nuestro esfuerzo al requerido por el grupo. b) Disposición e iniciativa ante la aparición de nuevas herramientas informáticas de apoyo. c) Reconocimiento del potencial de las nuevas tecnologías d) Compromiso con los plazos establecidos (previstos) en la ejecución de una tarea. e) Se han identificado los riesgos más habituales en las operaciones de comercio internacional. f) Se han identificado los principales mecanismos, públicos y privados, para la cobertura de riesgos en las operaciones internacionales. g) Se ha caracterizado el contrato de seguro de crédito a la exportación, analizando las operaciones asegurables, la prima y las entidades que intervienen en el contrato. h) Se han descrito las funciones y competencias de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). i) Se han evaluado las distintas modalidades de pólizas de seguro de crédito a la exportación, analizando las condiciones, los riesgos que cubren, el ámbito de aplicación y el coste de la prima. j) Se ha preparado la documentación que se requiere para la gestión y contratación de una póliza CESCE. k) Se ha establecido el procedimiento de actuación en caso de siniestro y la indemnización por daños. 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgos en las operaciones de comercio internacional. • Comerciales, políticos y extraordinarios. • Riesgo de resolución del contrato y riesgo de crédito. • Cobertura de riesgos en las operaciones internacionales. Mecanismos públicos y privados. • Proceso de contratación del seguro de crédito. • La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). Funciones y competencias. • Modalidades de pólizas para ventas-exportaciones a corto plazo. Gestión y contratación. • Póliza abierta de gestión de exportadores (PAGEX). • Póliza 100 de seguro de crédito a la exportación para PYMES (P-100). • Otras pólizas de CESCE. • El contrato de seguro de crédito a la exportación. • Personas, entidades y elementos que intervienen. La prima. • Operaciones asegurables. • Proceso de contratación del seguro de crédito. • Modalidades de pólizas para ventas-exportaciones a corto plazo. Gestión y contratación. • Póliza abierta de gestión de exportadores (PAGEX). • Póliza 100 de seguro de crédito a la exportación para PYMES (P-100). • Otras pólizas de CESCE. • Tipos de pólizas para ventas internacionales a medio y largo plazo. Gestión y contratación. • Póliza de crédito comprador. • Póliza de crédito suministrador. • Otras pólizas. • Procedimiento de declaración de siniestros e indemnización por daños. • Rigor en la elaboración de la documentación para la póliza de cobertura de riesgos. • Prestar atención e interés a las explicaciones. • Tener una actitud participativa y colaborativa. • Rigor a la hora de realizar ejercicios y supuestos prácticos, teniendo en cuenta la puntualidad en la entrega, y el orden y la pulcritud en la realización. • Mantener una actitud colaborativa y dinámica.