PRUEBA DE REDISEÑO · CURSO 3 · FASE 2b

Análisis del texto en bruto de los otros cursos Curso 1, Curso 2 y PBCFT

Tipos de bloque que ya existen en C3 y tipos nuevos · frecuencia · ejemplos literales con módulo y slide · patrón · Bloom · justificación
Base para el catálogo de patrones de la Fase 3

Aula de Seguros FIDES · SCORM 1.2 en evolCampus · Responsive · WCAG 2.2 AA
Versión 1 · 23 de octubre de 2026 · Fuentes: texto en bruto de C1 (M1–M4), C2 (M1–M4), PBCFT (M1–M5) y C3 (M1–M2) · Se analiza solo el texto recibido; no se añade contenido

Resumen

2096
bloques analizados en 4 cursos
C1 839 · C2 687 · PBCFT 256 · C3 314

39
tipos de bloque identificados

18
tipos NUEVOS que no están en C3

167
bloques de tipo nuevo
C1 29 · C2 43 · PBCFT 95

15
patrones en el catálogo de la Fase 3
(cubren el 100 % de los tipos)

Conclusiones

1. **C1 y C2 tienen el mismo esqueleto que C3.** Introducción → puntos → ejemplo → pausa de reflexión → cuadro resumen → conclusión → conexión. Solo estos tipos repetidos suman 771 bloques en C1+C2. Las plantillas de la Fase 3 valen para los tres cursos de Solvencia II sin cambios.

2. **C2 aporta el caso integrador por etapas** (4.4.1 «Adaptación de un plan comercial»: situación inicial con cifras, problemas encadenados, ejercicio global y resolución orientativa) **e indicadores con fórmula** (2.4.2). De ahí salen dos patrones nuevos: P10 (caso por etapas) y P14 (calculadora).

3. **C1 aporta actividades prácticas con cuadro rellenable** («Completa mentalmente o por escrito el siguiente cuadro») **y guiones para explicar al cliente**. Se resuelven con P12 (cuadro rellenable) y P13 (simulador de diálogo).

4. **El curso de blanqueo de capitales (PBCFT) tiene una estructura distinta.** Trae un objetivo por subapartado, bloques cortos, «Idea clave», casos con preguntas encadenadas, señales de alerta, errores frecuentes, una checklist de trabajo y un caso global «ahora decide tú». Además, 34 bloques ya están escritos como esquema visual. Todo esto pide hotspots (P07), checklist descargable (P08), mito o realidad (P11) y escenario ramificado (P10).

5. **Para la Fase 3:** los 39 tipos se agrupan en 15 patrones reutilizables. Los nuevos entran en patrones con más uso, de modo que el catálogo no crece con casos sueltos.

Método (el mismo de la Fase 2)

- **Bloque** = cada sección del texto en bruto separada por las líneas divisorias. En PBCFT, que casi no las usa, también se separa por los encabezados (apartados numerados, «Ejemplo», «Caso práctico», «Pregunta de reflexión», «Idea clave»…). Las listas de «Contenido» no se separan.
- **Slides**: cada bloque se enlaza con las diapositivas de las builds publicadas cotejando frases literales de ≥25 caracteres. Están enlazados 816/839 bloques de C1, 658/687 de C2 y 196/256 de PBCFT. Los de PBCFT sin slide son textos de esquema visual o de cierre que la build presenta con otra redacción.
- Se han quitado del análisis las líneas que no son contenido (encabezados de correo, «Avísame cuando…»).
- Cada tipo lleva frecuencia por curso, ejemplos literales con curso, módulo y slide, patrón propuesto, nivel de Bloom y justificación. «Crear» no aparece en ningún texto.
- Solo se analiza el texto recibido. No se ha redactado ningún contenido nuevo.

Bloques por curso y módulo

Curso	Bloques	Por módulo	Tipos nuevos
C3 Oficinas	314	M1: 166 · M2: 148	0
C1 Solvencia II	839	M1: 204 · M2: 197 · M3: 217 · M4: 221	29
C2 Comercial	687	M1: 117 · M2: 169 · M3: 189 · M4: 212	43
PBCFT	256	M1: 33 · M2: 55 · M3: 56 · M4: 58 · M5: 54	95

Catálogo combinado de tipos de bloque

Tipo de bloque	C3	C1	C2	PBCFT	Total	Bloom	Patrón propuesto (código F3)	Justificación
Tipos que ya existen en C3 · 21 tipos								
Concepto	58	179	145	13	**395**	Comprender	**P02** Concepto + «piensa primero»	Un concepto por pantalla con predicción previa.
Introducción	31	77	60	5	**173**	Recordar	**P01** Apertura con pregunta guía	Activación de conocimientos previos.
Ejemplo práctico	22	63	42	24	**151**	Aplicar	**P09** Escenario ramificado	Decidir en contexto con feedback.
Pausa de reflexión con respuesta orientativa	22	63	48	17	**150**	Evaluar	**P12** Reflexión guiada	Autoexplicación comparada con la respuesta del texto.
Conexión / transición	22	64	45	4	**135**	—	**P15** Puente	Señaliza la estructura.
Criterios de actuación	17	41	73	1	**132**	Aplicar	**P08** Lista de comprobación / tarjetas de criterios	Transferencia directa al puesto.
Cuadro resumen	22	57	46	·	**125**	Recordar	**P15** Tarjetas de repaso	Recuperación activa.
Conclusión	22	56	42	·	**120**	Comprender	**P15** Cierre + quiz	Consolida y puntúa.
Concepto con facetas (lista)	16	34	14	22	**86**	Comprender	**P03** Pestañas/acordeón con «visitado»	Agrupa facetas sin «(continuación)».
Objetivo	9	19	20	29	**77**	—	**P01** Objetivos «Al terminar podrás…»	Orienta y enlaza con la evaluación.
Distinción / comparación	14	21	35	·	**70**	Analizar	**P04** Clasificación o comparador	Aplicar el criterio de distinción.
Contenido	9	18	20	9	**56**	—	**—** Se mantiene	Pantalla que se conserva.
Respuesta orientativa (va con la pausa)	9	20	23	3	**55**	—	**P12** (parte de Reflexión guiada)	Se integra en la pausa.
Normativa / fecha	8	39	3	1	**51**	Recordar	**P02** Línea de tiempo / ficha normativa	Datos y fechas memorables y situables.
Cuadro resumen acumulativo	6	22	11	6	**45**	Recordar	**P15** Repaso acumulativo	Repaso intercalado.
Conclusión acumulativa	6	20	12	7	**45**	Comprender	**P15** Cierre acumulativo	Práctica intercalada.
Idea clave intercalada	1	·	·	20	**21**	Comprender	**P02** Declaración / «idea clave» destacada	Señalización de la idea fuerza sin clics.
Tabla de relaciones	3	7	3	·	**13**	Comprender	**P04** Emparejar / tabla reconstruible	Reconstruir relaciones es recuperación.
Proceso / pasos	7	5	1	·	**13**	Aplicar	**P06** Proceso paso a paso + ordenar	Segmentar y verificar la secuencia.
Aclaración de idea errónea	4	4	1	·	**9**	Analizar	**P11** Idea errónea V/F	Refutación explícita.
Síntesis «qué debe comprender»	6	1	·	·	**7**	Comprender	**P15** Claves + pregunta	Convierte la síntesis en recuperación.
Tipos NUEVOS (no aparecen en C3) · 18 tipos								
Infografía / esquema visual de cierre (texto ya pensado como visual)	·	·	·	34	**34**	Recordar	**P07** Infografía interactiva (hotspots por apartado)	El propio texto está escrito como esquema visual; se convierte en mapa navegable de repaso.
Conclusión del caso / ejercicio	·	8	4	8	**20**	Comprender	**P10** Cierre del caso con enseñanza principal	Fija la enseñanza del caso.
Etapa de caso integrador (situación inicial, problemas 1–4)	·	·	19	·	**19**	Analizar	**P10** Etapa del caso: datos + decisión	Cada problema es una decisión con datos; segmentarlo evita la sobrecarga.
Señales de alerta / indicios	·	·	·	17	**17**	Analizar	**P07** Detectar señales en un expediente (hotspots)	Reconocer indicios en un caso es la competencia real; marcarlos es práctica auténtica.

Tipo de bloque	C3	C1	C2	PBCFT	Total	Bloom	Patrón propuesto (código F3)	Justificación
Caso con preguntas encadenadas (Pregunta 1, 2, 3…)	·	·	·	16	**16**	Aplicar	**P10** Caso progresivo de preguntas con feedback	Cada pregunta del texto tiene su respuesta orientativa: feedback inmediato pregunta a pregunta, puntuable.
Actividad práctica «completa el cuadro»	·	12	·	·	**12**	Aplicar	**P12** Cuadro rellenable (respuestas cortas guardadas) + comparación con el texto	El texto pide al alumno completar un cuadro: hacerlo en pantalla convierte la lectura en producción guiada.
Indicador / fórmula	·	·	8	·	**8**	Aplicar	**P14** Calculadora de indicador	Calcular con datos del texto fija el significado del indicador.
Caso práctico global «ahora decide tú»	·	·	·	6	**6**	Evaluar	**P10** Escenario ramificado global puntuado	Evaluación integradora del módulo/curso.
Explicación al cliente / conversación	·	6	·	·	**6**	Aplicar	**P13** Simulación de diálogo (elegir la mejor respuesta)	Practicar qué decir al cliente es la conducta que se busca; el feedback explica por qué una respuesta es correcta.
Ejercicio global del caso (preguntas de desarrollo)	·	1	4	·	**5**	Evaluar	**P10** Ejercicio global: respuestas razonadas + comparación	Integra lo aprendido; se compara con la resolución orientativa.
Resolución orientativa del caso	·	1	4	·	**5**	Evaluar	**P10** Resolución comparativa (punto a punto)	Feedback experto que explica el porqué de cada punto.
Errores frecuentes y dudas	·	·	·	5	**5**	Evaluar	**P11** Error frecuente → corrección (V/F con explicación)	Refutar errores habituales con feedback explicativo.
Caso integrador por etapas (presentación)	·	·	4	·	**4**	Evaluar	**P10** Caso integrador con expediente y etapas	Caso largo con datos: se presenta como expediente navegable y se resuelve por etapas.
Herramienta práctica / checklist de trabajo	·	·	·	3	**3**	Aplicar	**P08** Checklist interactiva + descarga en PDF	Herramienta para usar en el puesto: se practica y se descarga.
Flujo de decisión (alerta → análisis → comunicación)	·	·	·	3	**3**	Aplicar	**P06** Árbol de decisión / flujograma interactivo	Procedimiento con bifurcaciones: el árbol hace visibles las decisiones.
Despedida / cierre del curso	·	1	·	1	**2**	—	**P15** Cierre del curso con resumen de logros y certificado	Cierre emocional y de progreso; sin clics de relleno.
Antes / ahora (cambio normativo)	·	·	·	1	**1**	Comprender	**P05** Deslizador antes/ahora	La evolución normativa se entiende mejor contrastando las dos situaciones en el mismo espacio.
Pregunta tipo test ya redactada en el texto (opciones + respuesta correcta)	·	·	·	1	**1**	Aplicar	**P09** Pregunta puntuada con feedback del texto	El texto ya trae opciones y la explicación de la correcta: se usa tal cual como pregunta puntuable.

Tipos nuevos: ejemplos literales

Entre corchetes, los identificadores de slide de la build publicada.

Infografía / esquema visual de cierre (texto ya pensado como visual) P07

Frecuencia: **34** (PBCFT: 34) · Bloom: **Recordar**

PBCFT M1 [m1-resumen] «1.3. Nuevo marco europeo / El marco de PBCFT evoluciona hacia una mayor armonización europea / Conocer los cambios y comenzar a preparar la adaptación»
PBCFT M2 [m2-resumen] «2.3. Origen de fondos y medios de pago / La operación debe ser coherente con el perfil del cliente / Analizar procedencia de fondos, forma de pago e intervención de terceros»

Patrón propuesto: Infografía interactiva (hotspots por apartado). **Por qué:** El propio texto está escrito como esquema visual; se convierte en mapa navegable de repaso.

Conclusión del caso / ejercicio P10

Frecuencia: **20** (C1 Solvencia II: 8 · C2 Comercial: 4 · PBCFT: 8) · Bloom: **Comprender**

C1 Solvencia II M1 [s134-28] «Conclusión del ejercicio / Como has podido comprobar, no todos los cambios que adopten las aseguradoras durante 2027 tendrán necesariamente su origen en la reforma de Solvencia II. / Algunos estarán relacionados con su adaptación prudencial; otros responderán …»
C1 Solvencia II M3 [s324-20] «Conclusión del caso práctico / Este caso nos ha permitido comprobar que una información incompleta puede provocar retrasos, dificultades de coordinación e incertidumbre para el cliente. / En el contexto de Solvencia II 2027, las aseguradoras pueden revisar det…»
C2 Comercial M4 [s441-35] «Conclusión: Caso 4.4.1. Adaptación de un plan comercial / Este caso nos ha permitido comprobar cómo una revisión de los riesgos y de las prioridades de una aseguradora puede exigir modificar su planificación comercial. / La reforma de Solvencia II 2027 no impo…»

Patrón propuesto: Cierre del caso con enseñanza principal. **Por qué:** Fija la enseñanza del caso.

Etapa de caso integrador (situación inicial, problemas 1–4) P10

Frecuencia: **19** (C2 Comercial: 19) · Bloom: **Analizar**

C2 Comercial M4 [s441-5, s441-6] «2. Situación inicial: el plan comercial aprobado / En septiembre de 2026, Seguros Boadilla había preparado el siguiente plan comercial para 2027. / Las primas representan nueva producción anual prevista, expresada en millones de euros.»
C2 Comercial M4 [s441-11, s441-12] «4. Primer problema: determinar cómo debe modificarse el plan / La Dirección Comercial dispone de las orientaciones generales, pero necesita transformarlas en objetivos comerciales concretos. / El responsable comercial propone la siguiente revisión:»

Patrón propuesto: Etapa del caso: datos + decisión. **Por qué:** Cada problema es una decisión con datos; segmentarlo evita la sobrecarga.

Señales de alerta / indicios P07

Frecuencia: **17** (PBCFT: 17) · Bloom: **Analizar**

PBCFT M3 [m3-1-contexto] «La importancia del contexto / Una misma operación puede tener un significado diferente dependiendo de quién la realiza y de las circunstancias en las que se produce. / Por ejemplo, una aportación extraordinaria puede resultar perfectamente coherente para un cl…»
PBCFT M3 [m3-1-comportamiento, m3-1-conjunto-comp] «Señales relacionadas con el comportamiento del cliente / Determinados comportamientos pueden justificar una mayor atención, especialmente cuando aparecen de forma inesperada. / Por ejemplo:»

Patrón propuesto: Detectar señales en un expediente (hotspots). **Por qué:** Reconocer indicios en un caso es la competencia real; marcarlos es práctica auténtica.

Caso con preguntas encadenadas (Pregunta 1, 2, 3…) P10

Frecuencia: **16** (PBCFT: 16) · Bloom: **Aplicar**

PBCFT M1 [m1-5-1-q1] «Pregunta 1. ¿Puede considerarse suficiente que la entidad haya realizado correctamente la identificación y la diligencia debida del cliente? / Respuesta orientativa / No. La identificación y la diligencia debida continúan siendo fundamentales, pero la entidad …»
PBCFT M1 [m1-5-2-q1] «Pregunta 1. ¿Debe aplicar automáticamente diligencia reforzada porque el país aparecía en la lista utilizada el año anterior? / Respuesta orientativa / No debería basar la decisión exclusivamente en una lista antigua.»

Patrón propuesto: Caso progresivo de preguntas con feedback. **Por qué:** Cada pregunta del texto tiene su respuesta orientativa: feedback inmediato pregunta a pregunta, puntuable.

Actividad práctica «completa el cuadro» P12

Frecuencia: **12** (C1 Solvencia II: 12) · Bloom: **Aplicar**

C1 Solvencia II M1 [h1, h1b] «Actividad práctica. Identificar las posibles consecuencias comerciales / Ahora vamos a aplicar lo aprendido a una situación diferente. / Una aseguradora comunica que está analizando cómo adaptar su planificación empresarial a las modificaciones del marco prude…»
C1 Solvencia II M1 [h1c, h1d] «Actividad práctica. Distinguir las decisiones comerciales de las prudenciales / Vamos a trabajar ahora con una situación diferente. / Una aseguradora especializada en seguros de salud observa que, durante los últimos años, el coste medio de determinadas presta…»

Patrón propuesto: Cuadro rellenable (respuestas cortas guardadas) + comparación con el texto. **Por qué:** El texto pide al alumno completar un cuadro: hacerlo en pantalla convierte la lectura en producción guiada.

Indicador / fórmula — P14

Frecuencia: **8** (C2 Comercial: 8) · Bloom: **Aplicar**

C2 Comercial M2 [s242-1, s242-2] «2.4.2. Adaptación de indicadores / Introduccion / En el apartado 2.4.1 hemos estudiado cómo revisar la planificación comercial cuando las decisiones adoptadas por una aseguradora en el contexto de Solvencia II 2027 modifican las condiciones inicialmente previs…»
C2 Comercial M2 [s242-3, s242-5] «1. Diferenciar los indicadores comerciales de los indicadores prudenciales / La primera cuestión consiste en distinguir dos tipos de información que pueden estar relacionados, pero que responden a finalidades diferentes. / Los indicadores prudenciales permiten…»

Patrón propuesto: Calculadora de indicador. **Por qué:** Calcular con datos del texto fija el significado del indicador.

Caso práctico global «ahora decide tú» — P10

Frecuencia: **6** (PBCFT: 6) · Bloom: **Evaluar**

PBCFT M5 [m5-5-sit] «Situación / Un cliente mantiene desde hace varios años un seguro de vida ahorro. / Su comportamiento habitual consiste en realizar aportaciones anuales de entre 4.000 y 6.000 euros.»
PBCFT M5 [m5-5-paso1] «Paso 1. Identifica las señales / ¿Qué circunstancias merecen mayor atención? / El alumno debería identificar, al menos:»

Patrón propuesto: Escenario ramificado global puntuado. **Por qué:** Evaluación integradora del módulo/curso.

Explicación al cliente / conversación — P13

Frecuencia: **6** (C1 Solvencia II: 6) · Bloom: **Aplicar**

C1 Solvencia II M1 [s131-22, s131-23] «7. Cómo explicar al cliente una modificación del producto / No siempre resulta fácil explicar por qué una aseguradora ha modificado un seguro. / En ocasiones, el distribuidor puede conocer las nuevas condiciones, pero no todos los motivos internos que han llev…»
C1 Solvencia II M2 [s233-2, s233-3] «1. Explicar al cliente por qué se necesita la información / Cuando una aseguradora solicita nuevos datos, el cliente puede interpretar que se trata de una exigencia administrativa sin utilidad. / Por ello, antes de pedirle que cumplimente un cuestionario o apo…»

Patrón propuesto: Simulación de diálogo (elegir la mejor respuesta). **Por qué:** Practicar qué decir al cliente es la conducta que se busca; el feedback explica por qué una respuesta es correcta.

Ejercicio global del caso (preguntas de desarrollo) — P10

Frecuencia: **5** (C1 Solvencia II: 1 · C2 Comercial: 4) · Bloom: **Evaluar**

C1 Solvencia II M1 [s134-25] «7. Ejercicio global. ¿Qué podemos afirmar y qué no? / Ahora vamos a reunir lo aprendido en los subapartados anteriores. / Imagina que eres responsable de un pequeño equipo comercial y recibes distintas comunicaciones de aseguradoras durante 2027.»
C2 Comercial M4 [s441-30] «8. Ejercicio global del caso / Ahora vamos a situarte en el papel de Director Comercial de Seguros Boadilla. / Dispones de la información del caso y debes presentar una propuesta a la Dirección General.»
C2 Comercial M4 [s442-28, s442-29] «8. Ejercicio global del caso / Ahora vamos a situarte en el papel de Director Comercial de Seguros Albacete. / La nueva modalidad está aprobada, pero existen solicitudes pendientes, diferencias entre las características de las instalaciones y algunas dificulta…»

Patrón propuesto: Ejercicio global: respuestas razonadas + comparación. **Por qué:** Integra lo aprendido; se compara con la resolución orientativa.

Resolución orientativa del caso — P10

Frecuencia: **5** (C1 Solvencia II: 1 · C2 Comercial: 4) · Bloom: **Evaluar**

C2 Comercial M4 [s441-31, s441-32] «Resolución orientativa / 1. Necesidad de modificar el plan / El plan inicial se elaboró antes de conocer las nuevas orientaciones de la aseguradora. Mantenerlo sin cambios podría generar una falta de coherencia entre los objetivos comerciales y las decisiones …»
C2 Comercial M4 [s442-30, s442-31] «Resolución orientativa / 1. Tratamiento de las operaciones / Debe distinguirse entre contratos vigentes, solicitudes pendientes y nuevas contrataciones. Cada situación debe tratarse conforme a las condiciones contractuales, la normativa aplicable y las reglas …»

Patrón propuesto: Resolución comparativa (punto a punto). **Por qué:** Feedback experto que explica el porqué de cada punto.

Errores frecuentes y dudas — P11

Frecuencia: **5** (PBCFT: 5) · Bloom: **Evaluar**

PBCFT M5 [m5-3-errores] «Error 2. “Me ha dado una explicación” / Recibir una explicación no significa que cualquier duda quede automáticamente resuelta. / Debemos preguntarnos:»

Patrón propuesto: Error frecuente → corrección (V/F con explicación). **Por qué:** Refutar errores habituales con feedback explicativo.

Caso integrador por etapas (presentación) P10

Frecuencia: **4** (C2 Comercial: 4) · Bloom: **Evaluar**

C2 Comercial M4 [s441-1, s441-2] «4.4.1. Caso práctico: Adaptación de un plan comercial / 1. Presentación del caso / Vamos a situarnos en una aseguradora española que está preparando su actividad comercial para 2027.»
C2 Comercial M4 [s442-1, s442-2] «4.4.2. Caso práctico: Gestión de una modificación de la oferta / 1. Presentación del caso / Vamos a trabajar con una situación diferente de la analizada en el caso 4.4.1.»

Patrón propuesto: Caso integrador con expediente y etapas. **Por qué:** Caso largo con datos: se presenta como expediente navegable y se resuelve por etapas.

Herramienta práctica / checklist de trabajo P08

Frecuencia: **3** (PBCFT: 3) · Bloom: **Aplicar**

PBCFT M5 [lo-5-4] «5.4. Checklist de actuación del distribuidor / Objetivo / Disponer de una herramienta práctica que ayude al distribuidor a ordenar las principales comprobaciones ante una situación que requiere especial atención.»
PBCFT M5 [m5-4-checklist] «Preguntas Checklist / Ante una operación poco habitual, el profesional puede preguntarse: / ✓»

Patrón propuesto: Checklist interactiva + descarga en PDF. **Por qué:** Herramienta para usar en el puesto: se practica y se descarga.

Flujo de decisión (alerta → análisis → comunicación) P06

Frecuencia: **3** (PBCFT: 3) · Bloom: **Aplicar**

PBCFT M4 [m4-2-examen] «¿Qué supone el examen especial? / El examen especial implica analizar de forma estructurada aquellas operaciones que, por su naturaleza, características o circunstancias, puedan estar relacionadas con el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo. …»
PBCFT M4 [m4-2-proceso] «De la alerta al examen especial / No todas las alertas tienen que desembocar necesariamente en un examen especial. / En algunos casos, las comprobaciones iniciales permiten explicar razonablemente la operación. En otros, las dudas permanecen o incluso aparecen…»

Patrón propuesto: Árbol de decisión / flujograma interactivo. **Por qué:** Procedimiento con bifurcaciones: el árbol hace visibles las decisiones.

Despedida / cierre del curso P15

Frecuencia: **2** (C1 Solvencia II: 1 · PBCFT: 1) · Bloom: **—**

C1 Solvencia II M4 [s446-27] «Despedida y agradecimiento / Hemos llegado al final del curso «Solvencia II 2027: Impacto en la Actividad Comercial y la Distribución de Seguros». / Esperamos que los contenidos, ejemplos y casos prácticos te hayan ayudado a comprender mejor cómo puede influir…»
PBCFT M5 [m5-despedida] «Despedida del curso / Has llegado al final de este curso de actualización en Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo en el sector asegurador. / A lo largo de esta formación hemos actualizado conocimientos, analizado nuevas situ…»

Patrón propuesto: Cierre del curso con resumen de logros y certificado. **Por qué:** Cierre emocional y de progreso; sin clics de relleno.

Antes / ahora (cambio normativo) P05

Frecuencia: **1** (PBCFT: 1) · Bloom: **Comprender**

PBCFT M1 [m1-2-reflexion, m1-2-antes-ahora] «Ejemplo aplicado al seguro / Una entidad recibe una solicitud para contratar un producto de vida con componente de inversión. / La identificación del cliente es correcta y aparentemente el origen de los fondos está justificado.»

Patrón propuesto: Deslizador antes/ahora. **Por qué:** La evolución normativa se entiende mejor contrastando las dos situaciones en el mismo espacio.

Pregunta tipo test ya redactada en el texto (opciones + respuesta correcta) P09

Frecuencia: **1** (PBCFT: 1) · Bloom: **Aplicar**

PBCFT M5 [m5-3-mini] «Mini actividad: ¿qué harías? / Un cliente habitual solicita un rescate importante. El dinero debe transferirse a una cuenta nueva situada en otro país y el cliente explica que necesita realizar una inversión inmobiliaria. / ¿Qué opción refleja mejor la actuaci…»

Patrón propuesto: Pregunta puntuada con feedback del texto. **Por qué:** El texto ya trae opciones y la explicación de la correcta: se usa tal cual como pregunta puntuable.

Ejemplos literales de los tipos que ya existen en C3, tomados de los otros cursos

Tipo	Ejemplos (curso, módulo, [slide], texto literal)
Objetivo P01	**C1 Solvencia II M1** [lo-mod] «Módulo 1. Solvencia II 2027: ¿Por qué también interesa el distribuidor? / Objetivo / Comprender las principales novedades que introduce la reforma de Solvencia II a partir de 2027 y reconocer por qué determinados cambios en la regulación de las entidades asegu…» **C2 Comercial M1** [lo-course] «Solvencia II 2027: Impacto en la Dirección comercial y la gestión de redes / Objetivo / Conocer las principales novedades de la reforma de Solvencia II que comenzará a aplicarse en 2027 y comprender sus posibles repercusiones sobre la dirección de la actividad…» **PBCFT M1** [lo-mod] «Módulo 1. Actualización del marco de PBCFT en el sector asegurador / Objetivo / Actualizar los conocimientos básicos sobre prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, identificando las principales novedades que afectan al sector asegura…» **C3 Oficinas M1** [lo-course] «Solvencia II 2027: Impacto para responsables de oficinas y equipos comerciales / Objetivo / Proporcionar a los responsables de oficinas y equipos comerciales los conocimientos necesarios para comprender las principales novedades de la reforma de Solvencia II 2…»
Introducción P01	**C1 Solvencia II M1** [mi-1, mi-2] «Introducción / Vamos a comenzar con una cuestión que probablemente te hayas planteado al conocer el título de este curso: / ¿Por qué tengo que conocer la reforma de Solvencia II si mi trabajo consiste en comercializar seguros y atender a los clientes?» **C2 Comercial M1** [course-welcome, ci-1] «Introducción / Bienvenido al curso «Solvencia II 2027: Impacto en la Dirección Comercial y la Gestión de Redes». / La reforma de Solvencia II, cuya aplicación está prevista a partir de enero de 2027, introduce cambios en el marco regulador de las entidades ase…» **PBCFT M1** [m1-intro] «Introducción / La prevención del blanqueo de capitales no parte de cero en 2026. / Las entidades aseguradoras y los profesionales afectados ya conocen obligaciones como la identificación del cliente, la diligencia debida, el conocimiento del titular real, el a…» **C3 Oficinas M1** [ci-1, ci-2] «Introducción / ¿Por qué la reforma de Solvencia II 2027 puede interesar a los responsables de oficinas y equipos comerciales? / Cuando hablamos de Solvencia II, es habitual pensar en cuestiones relacionadas con el capital de las aseguradoras, sus provisiones t…»
Concepto P02	**C1 Solvencia II M1** [course-welcome, lo-course] «Curso online / Solvencia II 2027: Impacto en la actividad comercial y la distribución de seguros / Objetivo» **C2 Comercial M1** [s111-3, s111-4] «1. Una aplicación más proporcionada de las exigencias regulatorias / Una de las novedades de la reforma es el refuerzo del principio de proporcionalidad. / Esto significa que determinadas exigencias de Solvencia II pueden aplicarse de forma diferente en funció…» **PBCFT M2** [m2-3-terceros, m2-3-terceros-nota] «Pagos realizados por terceros / Cuando los fondos proceden de una persona distinta del cliente, resulta especialmente importante conocer la razón de esa intervención. / La entidad debe poder responder razonablemente a cuatro preguntas:» **C3 Oficinas M1** [ci-6, ci-7] «¿Qué vamos a aprender durante el curso? / Vamos a trabajar desde una perspectiva práctica. / En primer lugar, conoceremos las principales novedades de la reforma de Solvencia II 2027 y comprenderemos por qué pueden tener consecuencias para la actividad comerci…»
Normativa / fecha P02	**C1 Solvencia II M1** [e1, e2] «¿Qué importancia tiene entonces la reforma de 2027? / Hasta ahora hemos explicado una relación que ya existía antes de la reforma. / LA NOVEDAD DE 2027 NO CONSISTE EN QUE LAS ASEGURADORAS TENGAN QUE EMPEZAR A GESTIONAR SUS RIESGOS, SINO EN QUE SE MODIFICAN DET…» **C2 Comercial M4** [s433-22, s433-23] «7. Relacionar los resultados con la preparación comercial para 2027 / Llegamos ahora a la cuestión que da sentido a este apartado dentro del curso. / La Dirección Comercial no evalúa la formación simplemente para obtener una estadística de aprobados.» **PBCFT M1** [lo-course] «CURSO: ACTUALIZACIÓN EN PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALES Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO EN EL SECTOR ASEGURADOR – 2026 / Objetivo: Actualizar los conocimientos de los profesionales del sector asegurador sobre las principales novedades en PBCFT, revisar su i…» **C3 Oficinas M1** [s111-1, s111-2] «1.1.1. Qué es Solvencia II y por qué se reforma en 2027 / ¿Qué es Solvencia II? / Para comprender la reforma de 2027, vamos a comenzar recordando qué es Solvencia II y por qué resulta importante para las entidades aseguradoras.»
Concepto con facetas (lista) P03	**C1 Solvencia II M1** [c1b, c2b] «¿Qué sucede cuando cambian las circunstancias económicas? / Una aseguradora puede asumir compromisos que se mantengan durante muchos años. / Sin embargo, durante ese tiempo pueden producirse cambios importantes.» **C2 Comercial M1** [s113-5, s113-6] «2. Qué entendemos por decisiones empresariales / Las decisiones empresariales son las medidas que adopta una aseguradora para desarrollar su actividad, alcanzar sus objetivos y gestionar adecuadamente sus recursos y riesgos. / Estas decisiones deben respetar l…» **PBCFT M2** [m2-1-cambio, m2-1-ejemplos-cambio] «Un riesgo que puede cambiar / Un cliente inicialmente considerado de riesgo normal puede presentar posteriormente circunstancias que modifiquen esa valoración. / Por ejemplo:» **C3 Oficinas M1** [ci-4, ci-5] «¿Qué significa esto para un responsable de oficina? / Imagina que una aseguradora, tras revisar su política de gestión de riesgos, decide modificar los criterios internos de aceptación de determinadas operaciones. / Esta decisión puede traducirse en nuevas ins…»
Tabla de relaciones P04	**C1 Solvencia II M1** [s121-2, s121-3] «1. La solvencia como elemento de la planificación comercial / Cuando una aseguradora prepara su estrategia comercial, debe decidir en qué negocios quiere crecer, qué objetivos pretende alcanzar y qué recursos necesita para desarrollar su actividad. / Estas dec…» **C2 Comercial M4** [s421-10, s421-12] «3. Asignar una identificación única a cada cambio / Una dificultad habitual aparece cuando una misma modificación recibe denominaciones diferentes. / Por ejemplo, una unidad puede referirse a una revisión de condiciones, otra a una actualización de producto y …» **C3 Oficinas M1** [s113-2, s113-3] «1. Las exigencias que corresponden directamente a la aseguradora / La reforma de Solvencia II 2027 modifica diferentes obligaciones relacionadas con la solvencia, la gestión de riesgos, el gobierno y la supervisión de las entidades. / Su cumplimiento correspon…»

Tipo	Ejemplos (curso, módulo, [slide], texto literal)
Distinción / comparación **P04**	**C1 Solvencia II M1** [d1d, d2d] «3. Una instrucción de la aseguradora no es lo mismo que una obligación legal directa / Esta es una de las distinciones más importantes del curso. / Una aseguradora puede decidir modificar determinados procedimientos después de analizar las consecuencias de la …» **C2 Comercial M1** [s123-13, s123-14] «4. Diferenciar las decisiones definitivas de las orientaciones provisionales / Durante la preparación de una reforma normativa pueden desarrollarse diferentes análisis y propuestas. / Algunas decisiones pueden estar aprobadas y listas para su aplicación.» **C3 Oficinas M1** [s114-7, s114-8] «3. Tres situaciones que debemos saber distinguir / Cuando recibimos una nueva instrucción, podemos encontrarnos con situaciones diferentes. / Situación»
Proceso / pasos **P06**	**C1 Solvencia II M3** [s311-9] «4. ¿Cómo debe actuar el distribuidor cuando recibe una nueva comunicación? / Ante una comunicación relacionada con cambios internos de la aseguradora, no basta con conocer su existencia. / Conviene comprobar cuatro aspectos:» **C2 Comercial M2** [s231-10, s231-11] «3. Segmentos relacionados con actividades sometidas a procesos de transición / Los riesgos de sostenibilidad no se limitan a los daños físicos provocados por fenómenos naturales. / También pueden incluir riesgos asociados a la transición hacia una economía con…» **C3 Oficinas M1** [s121-4, s121-5] «2. Cómo se convierte una decisión de la aseguradora en una instrucción comercial / Cuando una aseguradora decide modificar un procedimiento que afecta a la actividad comercial, normalmente intervienen diferentes áreas de la organización. / El proceso puede seg…»
Criterios de actuación **P08**	**C1 Solvencia II M1** [g1d, g2d] «6. Qué debe hacer el distribuidor ante un cambio relacionado con Solvencia II 2027 / Hasta ahora hemos diferenciado las responsabilidades. / Ahora vamos a convertir esa distinción en una pauta sencilla de actuación.» **C2 Comercial M1** [s123-10, s123-11] «3. Identificar el alcance de las decisiones recibidas / Una vez conocido el fundamento de la decisión, el siguiente aspecto consiste en identificar su alcance. / No todas las orientaciones empresariales afectan de la misma manera a la organización comercial.» **PBCFT M2** [m2-2-identificar, m2-2-cuestion] «Identificar no es solo recoger datos / La identificación debe permitir a la entidad conocer con suficiente seguridad con quién está estableciendo la relación de negocio. / Cuando el cliente es una persona física, la identificación suele resultar más sencilla. …» **C3 Oficinas M1** [s113-17, s113-18] «4. Qué debe hacer el responsable cuando recibe una instrucción relacionada con la reforma / Ante una nueva comunicación, el responsable de oficina debe identificar cuatro cuestiones: / * Origen: si la instrucción responde a una adaptación normativa, a una deci…»
Aclaración de idea errónea **P11**	**C1 Solvencia II M1** [e1d, e2d] «4. No todos los distribuidores tienen la misma relación con la aseguradora / Hasta ahora hemos hablado de los distribuidores en general. / Pero es importante recordar que no todos mantienen la misma relación jurídica y operativa con las entidades.» **C2 Comercial M2** [s231-18, s231-19] «6. No todos los segmentos se identifican mediante criterios comerciales tradicionales / Hasta ahora hemos hablado de actividades económicas, tipos de clientes y zonas geográficas. / Pero existe una cuestión adicional.» **C3 Oficinas M1** [s124-3, s124-4] «1. No todas las instrucciones recibidas en 2027 estarán relacionadas con Solvencia II / Durante 2027, las aseguradoras continuarán desarrollando su actividad habitual. / Esto significa que seguirán adoptando decisiones sobre productos, procedimientos, organiza…»
Síntesis «qué debe comprender» **P15**	**C1 Solvencia II M2** [s213-11, s213-12] «5. Qué debe tener en cuenta el distribuidor / Cuando una aseguradora modifica sus condiciones o criterios de contratación, el distribuidor necesita identificar tres cuestiones: / Pregunta» **C3 Oficinas M2** [s211-14, s211-15] «6. Qué debe comprender el responsable de oficina ante estas nuevas instrucciones / Cuando una aseguradora relaciona una instrucción comercial con su adaptación a Solvencia II 2027, el responsable debe identificar cuál es la consecuencia práctica para su equipo…»
Ejemplo práctico **P09**	**C1 Solvencia II M1** [f1, f2] «Ejemplo práctico. Una campaña comercial de seguros de vida / Imagina que trabajas en una oficina comercial y que tu aseguradora está preparando una campaña para incrementar la contratación de seguros de vida riesgo. / La campaña pretende llegar a nuevos client…» **C2 Comercial M1** [s111-14, s111-15] «Ejemplo práctico. Una aseguradora revisa su orientación comercial / Imagina una aseguradora que comercializa seguros de vida y ahorro a través de una red de agentes y corredores. / Con motivo de la preparación para Solvencia II 2027, sus departamentos Financie…» **PBCFT M1** [m1-4-reflexion] «Ejemplo / Un cliente pretende realizar una operación relacionada con un seguro de vida utilizando fondos procedentes de otro país. / El profesional recuerda que ese país aparecía en una lista de riesgo utilizada anteriormente.» **C3 Oficinas M1** [s111-11, s111-12] «Ejemplo práctico. Una comunicación sobre la adaptación a Solvencia II 2027 / Imagina que eres responsable de una oficina comercial de una aseguradora que cuenta con ocho profesionales. / La dirección de la entidad comunica que está revisando determinados proce…»
Pausa de reflexión con respuesta orientativa **P12**	**C1 Solvencia II M1** [g0] «Para reflexionar / Detente antes de continuar. / Una aseguradora anuncia una campaña para aumentar la contratación de seguros de vida.» **C2 Comercial M1** [s111-17] «Detente antes de continuar / Una aseguradora comunica a su Dirección Comercial que, tras analizar las novedades de Solvencia II 2027, ha decidido revisar las prioridades de comercialización de determinados productos. / ¿Consideras que esta decisión constituye …» **PBCFT M1** [m1-3-reflexion] «Pregunta de reflexión / ¿Debe una aseguradora esperar hasta julio de 2027 para analizar cómo le afectará el nuevo Reglamento? / Respuesta orientativa:» **C3 Oficinas M1** [s112-18] «Detente antes de continuar / Pregunta de reflexión / Una aseguradora comunica que, como consecuencia de su adaptación a Solvencia II 2027, está revisando determinados procedimientos de información y control.»

Tipo	Ejemplos (curso, módulo, [slide], texto literal)
Respuesta orientativa (va con la pausa) **P12**	**C1 Solvencia II M1** [g1, g2] «Respuesta orientativa / Una campaña comercial no representa solamente una oportunidad para aumentar las ventas. / También puede suponer que la aseguradora asuma nuevos riesgos y compromisos futuros.» **C2 Comercial M1** [s131-23] «Respuesta orientativa / La Dirección Comercial estaría adoptando una posición demasiado pasiva si se limitara a esperar instrucciones sin aportar la información relevante de la que dispone. / Aunque no le corresponda determinar los criterios prudenciales ni mo…» **PBCFT M1** [m1-5-1-q2, m1-5-1-idea] «Respuesta orientativa / No debería continuar automáticamente con la operación. Tendría que: / * Comprobar la identidad y posible coincidencia con la persona afectada.» **C3 Oficinas M1** [s111-13] «Respuesta orientativa / Les explicaría que la reforma de Solvencia II modifica determinadas exigencias que deben cumplir las aseguradoras, pero no significa que todas las oficinas deban cambiar automáticamente sus procedimientos. / La entidad deberá valorar qu…»
Cuadro resumen **P15**	**C1 Solvencia II M1** [i1] «Cuadro resumen: 1.1.1. Solvencia II explicada desde la perspectiva comercial / Pregunta / Idea clave» **C2 Comercial M1** [s111-18] «Cuadro resumen: 1.1.1. La reforma de Solvencia II y sus principales novedades. / Novedad de la reforma / Posible interés para la Dirección Comercial» **C3 Oficinas M1** [s111-14] «Cuadro resumen: 1.1.1. Qué es Solvencia II y por qué se reforma en 2027. / Cuestión / Idea fundamental»
Cuadro resumen acumulativo **P15**	**C1 Solvencia II M1** [z1] «Cuadro resumen: 1.1. Qué es Solvencia II y qué cambia en 2027 / Subapartado / Idea principal» **C2 Comercial M2** [c-24, s243-34] «Cuadro resumen: 2.4. Adaptación de la planificación comercial / Subapartado / Cuestión principal» **C3 Oficinas M1** [c-11, s114-22] «Cuadro resumen: 1.1. Principales cambios de la reforma de Solvencia II 2027 / Subapartado / Qué hemos aprendido»
Conclusión **P15**	**C1 Solvencia II M1** [j1, j2] «Conclusión: 1.1.1. Solvencia II explicada desde la perspectiva comercial / Solvencia II y la actividad comercial están relacionadas porque los seguros que se comercializan representan riesgos y compromisos que deben ser gestionados por las aseguradoras. / La r…» **C2 Comercial M1** [s111-19] «Conclusión: 1.1.1. La reforma de Solvencia II y sus principales novedades / La reforma de Solvencia II 2027 introduce novedades relevantes en el marco prudencial de las aseguradoras, especialmente en materia de proporcionalidad, valoración de obligaciones, sos…» **C3 Oficinas M1** [s111-15] «Conclusión: 1.1.1. Qué es Solvencia II y por qué se reforma en 2027. / Solvencia II es una regulación fundamental para la estabilidad y adecuada gestión de las entidades aseguradoras. / Su reforma, aplicable con carácter general desde el 30 de enero de 2027, i…»
Conclusión acumulativa **P15**	**C1 Solvencia II M1** [z2, z3] «Conclusión: 1.1. Qué es Solvencia II y qué cambia en 2027 / Hemos llegado al final del primer apartado del módulo. / Ahora ya sabes que Solvencia II no es una normativa dirigida a regular directamente la venta de seguros, sino un marco prudencial que establece…» **C2 Comercial M2** [s243-35] «Conclusión: 2.4. Adaptación de la planificación comercial / La adaptación de la planificación comercial a Solvencia II 2027 exige que la Dirección Comercial pueda incorporar las decisiones aprobadas por la aseguradora, comprobar su aplicación y responder a las…» **PBCFT M1** [m1-5-conc-casos] «Conclusión de los casos / Los dos casos muestran una idea común: / La actualización en PBCFT no consiste únicamente en conocer nuevas normas, sino en trasladarlas a las decisiones que se toman en operaciones reales.» **C3 Oficinas M1** [s114-23] «Conclusión: 1.1. Principales cambios de la reforma de Solvencia II 2027 / A lo largo de este apartado hemos conocido el significado de Solvencia II, las razones que justifican su reforma y las principales novedades que comenzarán a aplicarse con carácter gener…»
Conexión / transición **P15**	**C1 Solvencia II M1** [k1] «Conexión con el 1.1.2. Qué pretende garantizar Solvencia II y por qué afecta a las decisiones de las aseguradoras / Ya hemos visto cómo se relacionan la gestión prudencial de una aseguradora y su actividad comercial. / Ahora vamos a avanzar un paso.» **C2 Comercial M1** [s111-20] «Conexión con el subapartado 1.1.2. Cambios que pueden influir en las decisiones de las aseguradoras / Ahora que conocemos las principales novedades de Solvencia II 2027, vamos a dar un paso más. / Analizaremos cómo estos cambios pueden influir en las decisione…» **PBCFT M1** [m1-bridge] «Conexión con el Módulo 2. Diligencia debida y conocimiento actualizado del cliente / Una vez conocido qué está cambiando en el marco de PBCFT, el siguiente paso es trasladar esos cambios al conocimiento y análisis del cliente. / En el siguiente módulo veremos …» **C3 Oficinas M1** [s111-16] «Conexión con el subapartado 1.1.2. Principales novedades de la reforma que debe conocer un responsable comercial. / Ahora que conocemos qué es Solvencia II y por qué se reforma, vamos a profundizar en las principales novedades que introduce la regulación de 20…»
Idea clave intercalada **P02**	**PBCFT M1** [m1-4-idea] «Idea clave / Las listas de jurisdicciones de riesgo son una herramienta de consulta actualizada, no un contenido que deba memorizarse de forma permanente.» **C3 Oficinas M1** [ci-9] «La idea que debe acompañarte durante toda la formación / Como responsable de oficina o equipo comercial, no necesitas dominar los cálculos de solvencia ni las metodologías técnicas utilizadas por la aseguradora. / Pero sí necesitas comprender por qué pueden pr…»

Qué significa para el catálogo de patrones de la Fase 3

Patrón	Bloques (4 cursos)	Tipos que cubre (en negrita, los nuevos)	Cuándo usarlo
P01 **Apertura activadora**	**250**	Objetivo; Introducción	Inicio de subapartado; introducciones que plantean un problema
P02 **Concepto + «piensa primero»**	**467**	Concepto; Normativa / fecha; Idea clave intercalada	Conceptos, normativa, «Idea clave» intercalada
P03 **Pestañas / acordeón de facetas**	**86**	Concepto con facetas (lista)	Listas de 3–6 facetas o tablas de 2 columnas
P04 **Clasificar / emparejar**	**83**	Tabla de relaciones; Distinción / comparación	Distinciones «X frente a Y», tablas de relaciones
P05 **Comparador / antes–ahora**	**1**	**Antes / ahora (cambio normativo)** (nuevo)	Comparaciones, cambios normativos, indicadores comerciales vs prudenciales
P06 **Proceso / flujo de decisión**	**16**	Proceso / pasos; **Flujo de decisión (alerta → análisis → comunicación)** (nuevo)	Procesos, circuitos (alerta → análisis → comunicación), transiciones operativas
P07 **Mapa de señales / hotspots**	**51**	**Señales de alerta / indicios** (nuevo); **Infografía / esquema visual de cierre (texto ya pensado como visual)** (nuevo)	Señales de alerta, infografías de cierre, mapas de un módulo
P08 **Checklist interactiva**	**135**	Criterios de actuación; **Herramienta práctica / checklist de trabajo** (nuevo)	Criterios de actuación, herramientas de trabajo (checklist del distribuidor)
P09 **Microescenario con decisión**	**152**	Ejemplo práctico; **Pregunta tipo test ya redactada en el texto (opciones + respuesta correcta)** (nuevo)	Ejemplos prácticos, preguntas tipo test ya redactadas
P10 **Caso por etapas / escenario ramificado**	**75**	**Caso integrador por etapas (presentación)** (nuevo); **Etapa de caso integrador (situación inicial, problemas 1–4)** (nuevo); **Ejercicio global del caso (preguntas de desarrollo)** (nuevo); **Resolución orientativa del caso** (nuevo); **Conclusión del caso / ejercicio** (nuevo); **Caso con preguntas encadenadas (Pregunta 1, 2, 3…)** (nuevo); **Caso práctico global «ahora decide tú»** (nuevo)	Casos integradores (Seguros Boadilla), casos con «Pregunta 1, 2…», caso global «ahora decide tú»
P11 **Mito o realidad**	**14**	Aclaración de idea errónea; **Errores frecuentes y dudas** (nuevo)	Ideas erróneas, errores frecuentes
P12 **Reflexión guiada**	**217**	Pausa de reflexión con respuesta orientativa; Respuesta orientativa (va con la pausa); **Actividad práctica «completa el cuadro»** (nuevo)	Pausas de reflexión, actividades «completa el cuadro»
P13 **Simulador de diálogo**	**6**	**Explicación al cliente / conversación** (nuevo)	Bloques «cómo explicar al cliente»
P14 **Calculadora de indicador**	**8**	**Indicador / fórmula** (nuevo)	Indicadores con fórmula, tablas con M€ y %
P15 **Cierre: repaso + quiz + puente**	**479**	Síntesis «qué debe comprender»; Cuadro resumen; Cuadro resumen acumulativo; Conclusión; Conclusión acumulativa; Conexión / transición; **Despedida / cierre del curso** (nuevo)	Cuadros resumen, conclusiones, conexiones, despedida

Decisiones para la Fase 3. (1) Las 8 plantillas de slide repetida (objetivos, introducción, concepto, ejemplo, pausa de reflexión, cuadro resumen, conclusión con quiz, conexión) cubren la mayoría de los bloques de los cuatro cursos. (2) P10 «Caso por etapas» se diseña una sola vez y sirve para Seguros Boadilla (C2), los casos con preguntas de PBCFT y el caso global «ahora decide tú». (3) P07 y P08 vienen sobre todo de PBCFT. (4) P13 y P14 son de nicho: se usan solo donde el texto lo pide.