



GUÍA DE EVIDENCIA DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC2175_3: Colaborar en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección”

CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: ASISTENCIA TÉCNICA EN LA LOGÍSTICA DE LOS PROCESOS DE EXTERNALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN TEXTIL, PIEL Y CONFECCIÓN

Código: TCP648_3

NIVEL: 3



1. ESPECIFICACIONES DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA.

Dado que la evaluación de la competencia profesional se basa en la recopilación de pruebas o evidencias de competencia generadas por cada persona candidata, el referente a considerar para la valoración de estas evidencias de competencia (siempre que éstas no se obtengan por observación del desempeño en el puesto de trabajo) es el indicado en los apartados 1.1 y 1.2 de esta GEC, referente que explicita la competencia recogida en las realizaciones profesionales y criterios de realización de la UC2175_3: Colaborar en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección.

1.1. Especificaciones de evaluación relacionadas con las dimensiones de la competencia profesional.

Las especificaciones recogidas en la GEC deben ser tenidas en cuenta por el asesor o asesora para el contraste y mejora del historial formativo de la persona candidata (especificaciones sobre el saber) e historial profesional (especificaciones sobre el saber hacer y saber estar).

Lo explicitado por la persona candidata durante el asesoramiento deberá ser contrastado por el evaluador o evaluadora, empleando para ello el referente de evaluación (UC y los criterios fijados en la correspondiente GEC) y el método que la Comisión de Evaluación determine. Estos métodos pueden ser, entre otros, la observación de la persona candidata en el puesto de trabajo, entrevistas profesionales, pruebas objetivas u otros. En el punto 2.1 de esta Guía se hace referencia a los mismos.

Este apartado comprende las especificaciones del “saber” y el “saber hacer”, que configuran las “competencias técnicas”, así como el “saber estar”, que comprende las “competencias sociales”.

a) Especificaciones relacionadas con el “saber hacer”.

La persona candidata demostrará el dominio práctico relacionado con las actividades profesionales principales y secundarias que intervienen en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección, y que se indican a continuación:

Nota: A un dígito se indican las actividades principales y a dos las actividades secundarias relacionadas.



1. Determinar los criterios de adquisición de productos semielaborados y acabados en textil piel y confección, según procedimientos de la empresa.

- 1.1 Seleccionar los productos en textil, piel y confección a partir sus cualidades (diseño, colección, de temporada, entre otros), número de unidades, precio, planificando, sistemas de compra de la empresa según procedimientos de la empresa.
- 1.2 Analizar el valor de referencia determinando el precio de adquisición de los productos en función de las necesidades (número de unidades, tipo de colección, calidad, exclusividad, y otros) establecidas por la empresa.
- 1.3 Seleccionar el embalaje o soporte del artículo textil, piel y confección, de acuerdo al número de unidades, tipo de exposición, forma de transporte, y otros definiendo las condiciones de etiquetado, manipulación y recepción final venta según requerimientos de la empresa.
- 1.4 Establecer posibles empresas para la adquisición de productos a partir de investigación y análisis de mercado, según criterios de la empresa.
- 1.5 Supervisa que el etiquetado (obligatorio y voluntario) de los productos se efectúa cumpliendo la normativa europea.
- 1.6 Planificar los plazos de entrega del producto generando un stock de protección según requerimientos de la empresa.
- 1.7 Supervisar la entrega de lotes, aceptando o rechazando los mismos en función de las condiciones fijadas por la empresa.

2. Organizar el marco de condiciones de la relación comercial proponiendo los criterios para la negociación de compraventa nacional o internacional de productos en textil, piel y confección, según necesidades de la empresa.

- 2.1 Mantener la base de datos de proveedores recogiendo información de los contratos realizados según necesidades de la empresa.
- 2.2 Contactar con posibles clientes o proveedores identificando los mismos mediante estudio de mercado, encuentros en ferias, y otros, según necesidades de la empresa.
- 2.3 Elaborar ofertas para clientes internacionales, determinado las condiciones de venta según las características de producto y los criterios de la empresa.
- 2.4 Determinar los aspectos de la negociación, analizando las ofertas de los proveedores según criterios de la empresa (calidad, plazos de entrega, precio y otros).
- 2.5 Programar los puntos (precio, plazos y condiciones de entrega y otros), a negociar programando reuniones con clientes y proveedores evitando objeciones de los mismos para la compraventa de artículos según condiciones de la empresa.
- 2.6 Supervisar las operaciones de compraventa internacionales, cumpliendo los puntos tratados en la negociación, resolviendo contingencias, según necesidades de la empresa y de acuerdo con la normativa vigente.
- 2.7 Registrar la documentación generada archivándola, clasificándola y actualizándola según procedimientos de la empresa teniendo en cuenta la trazabilidad de los productos.

3. Gestionar el precontrato y el contrato de compraventa, de productos en textil, piel o confección, según los procedimientos de la empresa.



- 3.1 Aplicar la normativa legal en materia de contratación según tipo de contrato y necesidades de la empresa.
- 3.2 Transmitir la información sobre contratación a los departamentos implicados, facilitando el desarrollo del precontrato según el procedimiento de compraventa establecido por la empresa.
- 3.3 Verificar la condiciones del precontrato (mercancías, condiciones de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros) formalizando el documento de compraventa, según la normativa aplicable.
- 3.4 Tramitar la validación el precontrato definitivo en tiempo y forma, de acuerdo con los departamentos implicados, comprobando que se adapta a lo acordado en la negociación y la normativa vigente.

4. Supervisar el cumplimiento del contrato de compraventa, de productos en textil, piel o confección, verificando que se siguen las condiciones negociadas por la empresa.

- 4.1 Verificar la trazabilidad del producto (tipo de mercancía, nº de lote, y otros), según le plan de seguimiento de la empresa.
- 4.2 Supervisar la entrega en tiempo y forma según el plan de seguimiento de la empresa.
- 4.3 Controlar la recepción de los pedidos, detectando incidentes y aplicando medidas correctoras según procedimiento de compraventa de la empresa.
- 4.4 Comunicar las no conformidades a proveedores, negociando las posibles soluciones según procedimientos de la empresa.

5. Gestionar los trámites administrativos del comercio internacional de productos en textil, piel y confección, según la normativa vigente, evitando incidencias y desviaciones.

- 5.1 Formalizar los trámites administrativos de aduanas según la normativa vigente.
- 5.2 Supervisar las diligencias obligatorias de aduanas en el pago de IVA e impuestos especiales según normativa vigente.
- 5.3 Gestionar la distribución por la empresa transportista, colaborando con los agentes de aduanas y representante del propietario, según requerimientos.
- 5.4 Calcular el valor final del producto, añadiendo los gastos de los trámites aduaneros.
- 5.5 Verificar la liquidación de gastos de la empresa contratada, comprobando el cumplimiento de las condiciones pactadas.

b) Especificaciones relacionadas con el “saber”.

La persona candidata, en su caso, deberá demostrar que posee los conocimientos técnicos (conceptos y procedimientos) que dan soporte a las actividades profesionales implicadas en las realizaciones profesionales de la UC2175_3: Colaborar en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección.

1. Adquisición de productos semielaborados y acabados en textil piel y/o confección.



- Documentación técnica específica aplicable a la adquisición de productos semielaborados y acabados en textil, piel y/o confección.
 - Procedimientos de la empresa.
 - Ficha técnica del producto.
 - Planes de compra.
 - Coste de productos.
 - Embalaje y conservación de productos.
 - Estudios de análisis de mercados.
 - Normativa sobre etiquetados de productos.
- Distribución de productos semielaborados y acabados en textil, piel y/o confección.
 - Características de los productos semielaborados y acabados (diseño, temporada, y otros).
 - Planificación de compras (número de unidades, precio y otros).
 - Determinación del precio de adquisición del producto.
 - Tipos de embalaje o soporte del artículo.
 - Elección del embalaje o soporte: tipo de exposición, forma de transporte, y otros.
 - Definición de la forma de manipulación (recepción y venta).
 - Supervisión del etiquetado del artículo.
 - Planificación de plazos de entrega.
 - Aceptación y rechazo de lotes.
 - Trazabilidad.

2. Participación en la negociación de compraventa nacional o internacional de productos en textil, piel y confección.

- Documentación técnica específica aplicable a la compraventa nacional o internacional de productos en textil, piel y confección.
 - Procedimientos de la empresa.
 - Relación de clientes y proveedores.
 - Proceso de compra-venta.
 - Estudios de mercado competitivos.
 - Contratos: tipos, características y condiciones.
 - Normativa sobre compraventa (nacional e internacional).
- Compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y/o confección.
 - Gestión de proveedores y clientes.
 - Condiciones de venta (calidad, plazos de entrega, y otros).
 - Condiciones de compra (calidad, plazos de entrega, y otros).
 - Operaciones de compraventa.
 - Supervisión de compraventa según las negociaciones.

3. Gestión de precontrato y contrato de compraventa de productos en textil, piel y/o confección.

- Documentación técnica específica aplicable al precontrato y contrato de compraventa de productos en textil, piel y/o confección.
 - Procedimientos de la empresa.
 - Procedimientos de compraventa.
 - Precontratos: tipos y características.



- Contratos: tipos y características.
- Seguros. Cartera de aseguradoras.
- Normativa de contratación nacional e internacional.
- Precontrato y contrato de compraventa de productos en textil, piel y/o confección.
 - Aplicación de normativa vigente nacional e internación.
 - Precontrato de compraventa (mercancías, condiciones de pago, transporte, seguro, entregas, y otros)
 - Formalización de contratos de compraventa.
 - Condiciones de compra (calidad, plazos de entrega, y otros).

4. Gestión del seguimiento del cumplimiento del contrato de compraventa de productos en textil, piel y/o confección.

- Documentación técnica específica aplicable al contrato de compraventa de productos en textil, piel y/o confección.
 - Procedimientos de la empresa.
 - Procedimientos de compraventa.
 - Contratos: tipos y características.
 - Trazabilidad del producto.
 - Plazos de entrega.
- Plan de seguimiento de la compraventa de productos.
 - Verificación de la trazabilidad del producto.
 - Entrega en tiempo y forma.
 - Recepción de pedidos.
 - Reclamaciones, no conformidades.

5. Gestión de los trámites administrativos del comercio internacional de productos en textil, piel y/o confección, aplicando la normativa vigente.

- Documentación técnica específica aplicable a la gestión de los trámites administrativos de compraventa de productos en textil, piel y/o confección.
 - Procedimientos de la empresa.
 - Procedimientos de compraventa.
 - Gestión de aduanas.
 - Impuestos (IVA, aranceles aduaneros, impuestos especiales y otros).
 - Normativa de tramitación aduanera de productos.
- Trámites administrativos en la compraventa de productos en textil, piel y/o confección.
 - Normativa aplicable.
 - Gestión de impuestos aduaneros.
 - Distribución de productos.
 - Valor final del producto.
 - Trazabilidad.

Saberes comunes que dan soporte a las actividades profesionales de esta unidad de competencia.

- Documentación técnica general aplicable a la logística asociada a la externalización de productos en textil, piel y confección.
 - Fichas técnicas.
 - Manual de procedimientos de la empresa.



- Manual de calidad.
- Cartera de clientes y proveedores nacionales e internacionales.
- Cartera de aseguradoras.
- Estudios de mercado.
- Trazabilidad de los productos de compraventa.
- Base de datos de clientes y proveedores nacionales e internacionales.
- Normativas nacional e internacional vigentes de contratación de compraventa.

c) Especificaciones relacionadas con el “saber estar”.

La persona candidata debe demostrar la posesión de actitudes de comportamiento en el trabajo y formas de actuar e interactuar, según las siguientes especificaciones:

1. En relación con los superiores o responsables deberá:
 - 1.1 Tratar a éstos con cortesía y respeto.
 - 1.2 Demostrar interés y preocupación por atender los requerimientos que se le soliciten, y en particular los relacionados con los procedimientos de prevención de riesgos laborales y de calidad.
 - 1.3 Comunicarse con claridad, de manera ordenada y precisa, con las personas responsables del equipo en cada momento, mostrando una actitud participativa.
 - 1.4 Demostrar responsabilidad ante errores y fracasos cometidos.
2. En relación con otros trabajadores o profesionales deberá:
 - 2.1 Tratar a éstos con respeto.
 - 2.2 Participar y colaborar activamente con otros trabajadores, en su caso, según las instrucciones recibidas.
 - 2.3 Promover comportamientos seguros y posturas ergonómicas.
 - 2.4 Evitar distracciones fuera de las pausas reglamentarias o paradas por causas de la producción.
 - 2.5 Facilitar el desarrollo de las actividades que tengan lugar en áreas comunes.
 - 2.6 Respetar las aportaciones hechas por otros profesionales.
3. En relación con otros aspectos de la profesionalidad deberá:
 - 3.1 Identificar riesgos de su actividad y adoptar las medidas preventivas, comunicando al superior o responsable con prontitud posibles contingencias.
 - 3.2 Mantener en buen estado de uso los equipos de protección individual.
 - 3.3 Respetar las instrucciones y normas internas de la empresa.
 - 3.4 Cuidar el aspecto y aseo personal como profesional.
 - 3.5 Cumplir las normas de comportamiento profesional: ser puntual, no comer, no fumar, no utilizar teléfonos móviles u otros equipos electrónicos que no estén autorizados, entre otras.
 - 3.6 Mantener el área de trabajo con el grado apropiado de orden y limpieza.
 - 3.7 Cuidar los equipos de trabajo y utilizar con economía los materiales.

1.2. Situaciones profesionales de evaluación y criterios de evaluación.



La situación profesional de evaluación define el contexto profesional en el que se tiene que desarrollar la misma. Esta situación permite al evaluador o evaluadora obtener evidencias de competencia de la persona candidata que incluyen, básicamente, todo el contexto profesional de la Unidad de Competencia implicada.

Así mismo, la situación profesional de evaluación se sustenta en actividades profesionales que permiten inferir competencia profesional respecto a la práctica totalidad de realizaciones profesionales de la Unidad de Competencia.

Por último, indicar que la situación profesional de evaluación define un contexto abierto y flexible, que puede ser completado por las CC.AA., cuando éstas decidan aplicar una prueba profesional a las personas candidatas.

En el caso de la UC2175_3: Colaboración en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección, se tiene una situación profesional de evaluación y se concreta en los siguientes términos:

1.2.1. Situación profesional de evaluación.

a) Descripción de la situación profesional de evaluación.

En esta situación profesional, la persona candidata demostrará la competencia requerida para actuar en un procesos de negociación y ejecución de operaciones de compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, a partir unas especificaciones e instrucciones proporcionadas que caracterización el sujeto de negociación. Esta situación comprenderá al menos las siguientes actividades:

1. Colaborar en la planificación de la compraventa nacional y/o internacional del lote de productos en textil, piel y/o confección previsto.
2. Participar en la gestión del precontrato y contrato de compraventa del lote de productos en textil, piel y/o confección.
3. Participar en la gestión de los trámites administrativos de la compraventa del lote de productos en textil, piel y/o confección.
4. Cumplimentar la documentación generada en el proceso de negociación y ejecución de operaciones de compraventa nacional o internacional.



Condiciones adicionales:

- Se dispondrá de la documentación técnica requerida para la situación profesional de evaluación.
- Se dispondrá de materiales y productos requeridos por la situación profesional de evaluación.
- Se entregarán instrucciones precisas del trabajo a desarrollar, verbales o escritas.
- Se deberá evaluar la respuesta a las contingencias, introduciendo una incidencia durante el proceso.
- Se asignará un tiempo total para que la persona candidata demuestre su competencia en condiciones de estrés profesional.

b) Criterios de evaluación asociados a la situación de evaluación.

Con el objeto de optimizar la validez y fiabilidad del resultado de la evaluación, esta Guía incluye unos criterios de evaluación integrados y, por tanto, reducidos en número. Cada criterio de evaluación está formado por un criterio de mérito significativo, así como por los indicadores y escalas de desempeño competente asociados a cada uno de dichos criterios.

En la situación profesional de evaluación, los criterios se especifican en el cuadro siguiente:

<i>Criterios de mérito</i>	<i>Indicadores, escalas y umbrales de desempeño competente</i>
<i>Colaboración en la planificación de la compraventa nacional y/o internacional del lote de productos en textil, piel y/o confección previsto.</i>	<ul style="list-style-type: none">- Utilización de la información técnica sobre planificación de la compraventa nacional y/o internacional lote de productos en textil, piel y/o confección.- Cumplimiento de las instrucciones sobre planificación de la compraventa nacional y/o internacional.- Comprobación de la cartera de proveedores nacionales e internacionales.- Selección del cliente o proveedor de productos.- Presentación del producto a adquirir: unidades, especificaciones, etiquetado entre otros.- Negociación del valor de adquisición.- Selección del envase o soporte del artículo.- Condiciones de compra: calidad, plazos de entrega y



	<p>eventual rechazo del lote.</p> <ul style="list-style-type: none">- Señalar las no conformidades.- Colaborar en la programación de reuniones del proceso de negociación. <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala A.</i></p>
<p><i>Participación en la gestión del precontrato y contrato de compraventa del lote de productos en textil, piel y/o confección.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Utilización de la información técnica sobre gestión del precontrato y contrato de compraventa.- Cumplimiento de las instrucciones gestión del precontrato y contrato de compraventa.- Determinación de la relación de clientes y proveedores.- Condiciones del proceso de compra-venta.- Concreción de normativa aplicable en la contratación nacional o internacional.- Participar en el tratamiento del precontrato entre los involucrados y revisión exhaustiva de sus condiciones.- Formalización del precontrato de compraventa.- Comprobación de contenido del contrato: productos o mercancías, condiciones de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros.- Trazabilidad del producto. <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala B.</i></p>
<p><i>Participación en la gestión de los trámites administrativos de la compraventa del lote de productos en textil, piel y/o confección.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Utilización de la información técnica sobre gestión de los trámites administrativos.- Cumplimiento de las instrucciones gestión de los trámites administrativos.- Normativa de tramitación vigente.- Tramitación obligatoria aduanera (impuestos directos y/o especiales).- Disposición de la distribución por empresa transportista según requerimientos.- Valoración final del coste del producto.- Revisar el cumplimiento de las condiciones establecidas. <p><i>El umbral de desempeño competente requiere el cumplimiento total de este criterio de mérito.</i></p>
<p><i>Cumplimentación de la documentación generada en el procedimiento de la compraventa del lote de productos en textil, piel y/o confección.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Utilización de la información técnica sobre documentación generada en el procedimiento de la compraventa.- Cumplimiento de las instrucciones documentación generada en el procedimiento de la compraventa.- Utilización de herramientas informáticas.- Registro de la documentación generada en los procedimientos de negociación de compraventa del lote de



productos.
- Actualización y mantenimiento del archivo.

El umbral de desempeño competente requiere el cumplimiento total de este criterio de mérito.



Escala A

5	<p><i>La planificación de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado exhaustivamente a partir las especificaciones e instrucciones proporcionadas, seleccionando correctamente el cliente o proveedor del mismos, determinando todas las condiciones de compra, ofertas competitivas, calidad, valor de adquisición, formas de presentación, envase, fijación de no conformidades entre otros, así como la minuciosamente la programación de reuniones del proceso de negociación, siguiendo acertadamente los procedimientos de la empresa.</i></p>
4	<p><i>La planificación de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado a partir las especificaciones e instrucciones proporcionadas, seleccionando el cliente o proveedor del mismos, determinando las condiciones de compra, calidad, ofertas de competitivas, valor de adquisición, formas de presentación, envase, fijación de no conformidades entre otros, así como la programación de reuniones del proceso de negociación, siguiendo los procedimientos de la empresa.</i></p>
3	<p><i>La planificación de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado a partir de parte de las especificaciones e instrucciones proporcionadas, seleccionando con dificultad al cliente o proveedor del mismos, determinando mínimamente las condiciones de compra, calidad, valor de adquisición, formas de presentación, envase, fijación de no conformidades entre otros, así como la omisión de la programación de reuniones de negociación, siguiendo parcialmente los procedimientos de la empresa.</i></p>
2	<p><i>La planificación de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado sin rigor considerando mínimamente las especificaciones e instrucciones proporcionadas, seleccionando mal al cliente o proveedor del mismos, determinando inadecuadamente las condiciones de compra, calidad, valor de adquisición, formas de presentación, envase, fijación de no conformidades entre otros, incumpliendo los procedimientos de la empresa.</i></p>
1	<p><i>La planificación de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado deficientemente no considerando las especificaciones e instrucciones proporcionadas, seleccionando sin rigor al cliente o proveedor del mismos, determinando falsamente las condiciones de compra, calidad, valor de adquisición, formas de presentación, envase, vulnerando los procedimientos de la empresa.</i></p>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.

Escala B

5	<i>La gestión del precontrato y contrato de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado correctamente, a partir de las especificaciones e instrucciones proporcionadas, determinando adecuadamente la relación con el cliente o proveedor del mismos, revisando exhaustivamente todas las condiciones involucradas de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros, así como la formalización total del mismo y la trazabilidad del producto, siguiendo acertadamente los procedimientos de la empresa.</i>
4	<i>La gestión del precontrato y contrato de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado a partir de las especificaciones e instrucciones proporcionadas, determinando la relación con el cliente o proveedor del mismos, revisando las condiciones involucradas de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros, así como la formalización del mismo y la trazabilidad del producto, siguiendo los procedimientos de la empresa.</i>
3	<i>La gestión del precontrato y contrato de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado utilizando parcialmente las especificaciones e instrucciones proporcionadas, determinando mínimamente la relación con el cliente o proveedor del mismos, revisando parte de las condiciones involucradas de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros, así como la incorrecta formalización del mismo y la trazabilidad del producto, siguiendo algunos de los procedimientos de la empresa.</i>
2	<i>La gestión del precontrato y contrato de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado inadecuadamente no utilizando las especificaciones e instrucciones proporcionadas, determinando descuidadamente la relación con el cliente o proveedor del mismos, revisando sin rigor las condiciones involucradas de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros, así como la errónea formalización del mismo, incumpliendo los procedimientos de la empresa.</i>
1	<i>La gestión del precontrato y contrato de la compraventa nacional o internacional de un lote de productos en textil, piel y/o confección, se ha efectuado erróneamente no considerando las especificaciones e instrucciones proporcionadas, negligencias en la relación con el cliente o proveedor del mismos, no revisando las condiciones involucradas de pago, transporte, seguro, entregas, entre otros, ni la formalización del mismo.</i>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.

2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA Y ORIENTACIONES PARA LAS COMISIONES DE EVALUACIÓN Y EVALUADORES/AS.

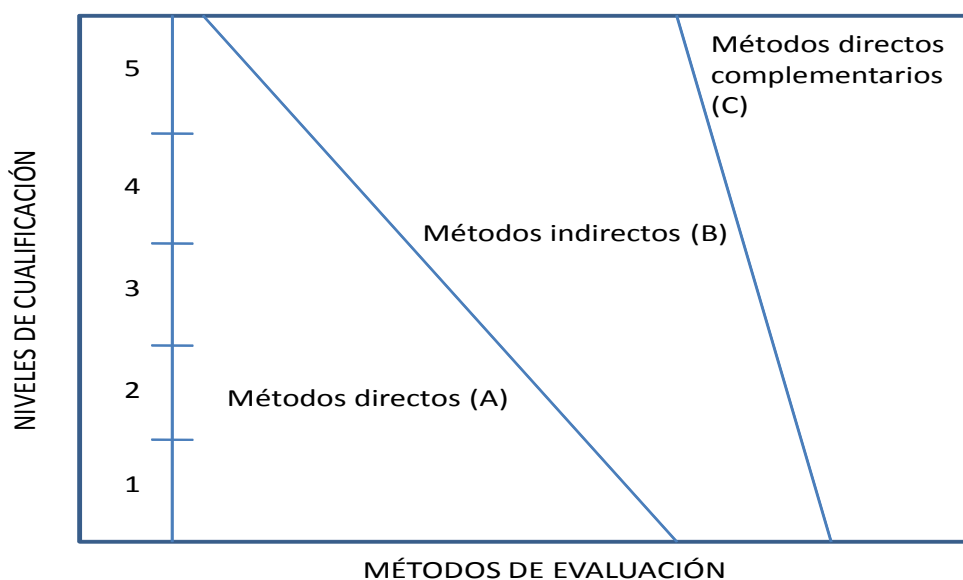


La selección de métodos de evaluación que deben realizar las Comisiones de Evaluación será específica para cada persona candidata, y dependerá fundamentalmente de tres factores: nivel de cualificación de la unidad de competencia, características personales de la persona candidata y evidencias de competencia indirectas aportadas por la misma.

2.1. Métodos de evaluación y criterios generales de elección.

Los métodos que pueden ser empleados en la evaluación de la competencia profesional adquirida por las personas a través de la experiencia laboral, y vías no formales de formación son los que a continuación se relacionan:

- a) **Métodos indirectos:** Consisten en la valoración del historial profesional y formativo de la persona candidata; así como en la valoración de muestras sobre productos de su trabajo o de proyectos realizados. Proporcionan evidencias de competencia inferidas de actividades realizadas en el pasado.
- b) **Métodos directos:** Proporcionan evidencias de competencia en el mismo momento de realizar la evaluación. Los métodos directos susceptibles de ser utilizados son los siguientes:
 - Observación en el puesto de trabajo (A).
 - Observación de una situación de trabajo simulada (A).
 - Pruebas de competencia profesional basadas en las situaciones profesionales de evaluación (C).
 - Pruebas de habilidades (C).
 - Ejecución de un proyecto (C).
 - Entrevista profesional estructurada (C).
 - Preguntas orales (C).
 - Pruebas objetivas (C).



Fuente: Leonard Mertens (elaboración propia)

Como puede observarse en la figura anterior, en un proceso de evaluación que debe ser integrado (“holístico”), uno de los criterios de elección depende del nivel de cualificación de la UC. Como puede observarse, a menor nivel, deben priorizarse los métodos de observación en una situación de trabajo real o simulada, mientras que, a niveles superiores, debe priorizarse la utilización de métodos indirectos acompañados de entrevista profesional estructurada.

La consideración de las características personales de la persona candidata, debe basarse en el principio de equidad. Así, por este principio, debe priorizarse la selección de aquellos métodos de carácter complementario que faciliten la generación de evidencias válidas. En este orden de ideas, nunca debe aplicarse una prueba de conocimientos de carácter escrito a un candidato de bajo nivel cultural al que se le aprecien dificultades de expresión escrita. Una conversación profesional que genere confianza sería el método adecuado.

Por último, indicar que las evidencias de competencia indirectas debidamente contrastadas y valoradas, pueden incidir decisivamente, en cada caso particular, en la elección de otros métodos de evaluación para obtener evidencias de competencia complementarias.

2.2. Orientaciones para las Comisiones de Evaluación y Evaluadores.



- a) Cuando la persona candidata justifique sólo formación no formal y no tenga experiencia colaborar en procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compraventa nacional e internacional de productos en textil, piel y confección, se le someterá, al menos, a una prueba profesional de evaluación y a una entrevista estructurada profesional sobre la dimensión relacionada con el “saber” y “saber estar” de la competencia profesional.
- b) En la fase de evaluación siempre se deben contrastar las evidencias indirectas de competencia presentadas por la persona candidata. Deberá tomarse como referente la UC, el contexto que incluye la situación profesional de evaluación, y las especificaciones de los “saberes” incluidos en las dimensiones de la competencia. Se recomienda utilizar una entrevista profesional estructurada.
- c) Si se evalúa a la persona candidata a través de la observación en el puesto de trabajo, se recomienda tomar como referente los logros expresados en las realizaciones profesionales considerando el contexto expresado en la situación profesional de evaluación.
- d) Si se aplica una prueba práctica, se recomienda establecer un tiempo para su realización, considerando el que emplearía un/a profesional competente, para que el evaluado trabaje en condiciones de estrés profesional.
- e) Por la importancia del “saber estar” recogido en la letra c) del apartado 1.1 de esta Guía, en la fase de evaluación se debe comprobar la competencia de la persona candidata en esta dimensión particular, en los aspectos considerados.
- f) Si se utiliza la entrevista profesional para comprobar lo explicitado por la persona candidata se tendrán en cuenta las siguientes recomendaciones:

Se estructurará la entrevista a partir del análisis previo de toda la documentación presentada por la persona candidata, así como de la información obtenida en la fase de asesoramiento y/o en otras fases de la evaluación.

La entrevista se concretará en una lista de cuestiones claras, que generen respuestas concretas, sobre aspectos que han de ser explorados a lo largo de la misma, teniendo en cuenta el referente de evaluación y el perfil de la persona candidata. Se debe evitar la improvisación.

El evaluador o evaluadora debe formular solamente una pregunta a la vez dando el tiempo suficiente de respuesta, poniendo la máxima atención y



neutralidad en el contenido de las mismas, sin enjuiciarlas en ningún momento. Se deben evitar las interrupciones y dejar que la persona candidata se comunique con confianza, respetando su propio ritmo y solventando sus posibles dificultades de expresión.

Para el desarrollo de la entrevista se recomienda disponer de un lugar que respete la privacidad. Se recomienda que la entrevista sea grabada mediante un sistema de audio vídeo previa autorización de la persona implicada, cumpliéndose la ley de protección de datos.