



# PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

## CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

### UNIDAD DE COMPETENCIA “UC0243\_3: Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios”

#### LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

---

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC0243\_3: Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:

## INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Las actividades profesionales aparecen ordenadas en bloques desde el número 1 en adelante. Cada uno de los bloques agrupa una serie de actividades más simples (subactividades) numeradas con 1.1., 1.2.,..., en adelante.

Lea atentamente la actividad profesional con que comienza cada bloque y a continuación las subactividades que agrupa. Marque con una cruz, en los cuadrados disponibles, el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de cada una de ellas. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

<b>1: Determinar las vías de financiación internacional convenientes a las operaciones comerciales de mercancías, servicios o proyectos para transacciones internacionales de mercancías y servicios.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
1.1: Consultar las fuentes primarias de financiación bancaria (organismos con independencia de su ámbito territorial), así como las fuentes secundarias de financiación a la exportación e importación (empresas de trading, sociedades importación y exportación y otras instituciones y entidades relacionadas con el crédito comercial) , para obtener información sobre posibilidades de financiación, comparando las alternativas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2: Obtener la información de los mercados financieros internacionales, aplicando técnicas de investigación comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3: Identificar el tipo de crédito para el suministrador o comprador extranjero que va a regular la operación, analizando la naturaleza jurídica de las partes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.4: Determinar las vías de financiación bilateral con el país de destino de las mercancías o servicios y las fuentes multilaterales de financiación exterior (organismos internacionales y regionales especializados), calculando la opción más ventajosa, en su caso, utilizando aplicaciones informáticas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>2: Obtener información sobre ayudas, subvenciones, así como otras formas de financiación para facilitar las operaciones de comercialización de productos, comparando alternativas.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
2.1: Identificar los organismos públicos, asociaciones y agrupaciones nacionales y extranjeras, comparando la ventaja competitiva de cada una de ellas, para solicitar ayudas y subvenciones a la exportación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2: Canalizar el flujo de información, a través de la consulta a redes de información sectorial y bancos de datos nacionales y extranjeros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3: Obtener la información apropiada y fiable de los mercados internacionales de interés para el establecimiento de consorcios y otras formas de exportación concertada (Joint Venture, Agrupación Europea de Interés Económico, Piggy Back u otros), consultando fuentes de información primaria y secundaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4: Procesar los datos recogidos, utilizando programas informáticos de organización y acceso a la información.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>3: Determinar los riesgos financieros y su cobertura, para asegurar la certeza económica de la transacción comercial internacional, realizando un análisis exhaustivo de ellos.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
3.1: Identificar los riesgos tanto en el cobro de la operación como en el pago en divisas, fluctuaciones del tipo de interés, tipo de cambio entre la divisa del exportador y la del importador, posibles restricciones en el país del comprador, entre otros, previendo las consecuencias de dicha operación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2: Evaluar las condiciones y coste de las pólizas del seguro de crédito a la exportación, calculando la cobertura por operación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3: Evaluar las otras alternativas de cobertura de riesgos (factoring u otras), que se pueden adoptar de acuerdo con las características y eventos en la operación, eligiendo la más apropiada a la operación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4: Gestionar la divisa de la operación financiera, evaluando los costes y riesgos, eligiendo la menos volátil.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>3: Determinar los riesgos financieros y su cobertura, para asegurar la certeza económica de la transacción comercial internacional, realizando un análisis exhaustivo de ellos.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
3.5: Analizar el riesgo de cambio y el de interés en las operaciones de venta o compra de divisa a plazo, realizando las estimaciones sobre las fluctuaciones de la moneda y de los tipos.				
3.6: Seleccionar la modalidad de cobertura de los riesgos del cambio y de los riesgos de interés de la divisa seguro, del cambio, opciones sobre divisas, futuros sobre tipos de interés, Forward Rate Agreement (FRAs), proponiendo al responsable correspondiente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>4: Realizar la gestión integrada del riesgo de cambio y del riesgo de interés, comparando alternativas, en el marco de las reglamentaciones legales aplicables para escoger la opción más favorable para la empresa.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
4.1: Analizar las operaciones asociadas a la gestión de los medios de pago en moneda extranjera, programando su formalización y ejecución en tiempo y forma.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.2: Determinar las ventajas de obtener cobertura del riesgo de cambio mediante: el seguro de cambio, las opciones sobre divisas, los swaps de divisas, entre otros, realizando los cálculos, utilizando aplicaciones informáticas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.3: Tramitar los procedimientos operativos sobre el medio de cobro o pago en moneda extranjera, con la entidad financiera correspondiente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.4: Cumplimentar la documentación derivada de los cobros y pagos exteriores requerida por las entidades registradas, atendiendo a los datos de la operación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.5: Establecer la instrumentación de las operaciones derivadas de la adquisición o mantenimiento de saldos en divisas, comparando alternativas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.6: Incluir los microcréditos y/o Crowdfunding, como fuente de financiación complementaria de la organización, realizando campañas para la obtención de recursos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>5: Gestionar créditos a las exportaciones e importaciones para facilitar la compra-venta de productos en los mercados exteriores.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
5.1: Contratar las modalidades de crédito: créditos al suministrador español, créditos al comprador extranjero, líneas de crédito al comprador, leasing, factoring, forfaiting, entre otras, teniendo en cuenta las características de los bienes o servicios que se exportan o importan, realizando los cálculos, utilizando, en su caso, aplicaciones informáticas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.2: Identificar los requisitos para que la empresa pueda recibir los créditos, en función del tipo de exportación y país de destino, analizando: - El tipo de exportación y país de destino. - Plazos y momentos para la devolución del crédito. - Importe del crédito e intereses. - Cobertura del riesgo comercial y político. - Otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.3: Identificar los requisitos necesarios para que la empresa pueda recibir la financiación, se identifican analizando: - El tipo de importación y país de origen. - Plazos y momentos para la devolución del crédito. - Importe del crédito e intereses. - Cobertura del riesgo del tipo de interés y de cambio. - Otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.4: Tramitar la documentación contractual requerida por la entidad financiera concedente del crédito, recabando los datos de la operación y clientela.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.5: Verificar la documentación que se vaya a entregar a las entidades financieras o a enviar directamente a la clientela, atendiendo a su cumplimentación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>6: Gestionar la documentación en la financiación de proyectos o suministros internacionales para que la empresa pueda participar en licitaciones internacionales, cumpliendo con los plazos.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
6.1: Identificar los requisitos exigidos por el convocante en el concurso o licitación: información de la empresa, fianzas, oferta, entre otros, para establecer el procedimiento de participación en la licitación, analizando alternativas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.2: Analizar la documentación financiera del concurso o licitación para adecuarla a la oferta que debe presentarse, ajustan el expediente de tramitación a los plazos del crédito e intereses.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>6: Gestionar la documentación en la financiación de proyectos o suministros internacionales para que la empresa pueda participar en licitaciones internacionales, cumpliendo con los plazos.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
6.3: Complimentar con claridad y corrección la documentación específica solicitada con los datos requeridos oficialmente: - Capacidad y experiencia de la empresa. - Fianzas. - Presentación de oferta. - Formularios y pliegos de condiciones del organismo convocante. - Otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.4: Gestionar la oferta y documentación exigida del concurso de licitación, ante el organismo correspondiente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>