

Código proyecto: P2_ CI2	Título: Proceso de Importación/Introducción (De la necesidad, al pago y recepción)	Ciclo CFGS Comercio Internacional	Curso Primero	Duración: 100 horas
------------------------------------	--	--	--------------------------------	----------------------------

Tipología de equipos :número participantes

Propuesta de empresas/instituciones a invitar en la exposición oral
Descripción breve

Planificación, gestión, seguimiento y control de un **proceso de importación**, para la posterior venta en el mercado nacional. De la necesidad de financiación, los medios de pagos y la recepción de las mercancías.

Ámbito Curricular
RESULTADOS DE APRENDIZAJE

	CÓDIGO RA
Elabora facturas, recibos y documentos de cobro y pago de los productos y de los servicios prestados, aplicando las normas mercantiles y fiscales de facturación.	M0623R5
Gestiona el proceso contable y fiscal de la empresa, aplicando la normativa mercantil y fiscal vigente, y los principios y normas del Plan General Contable.	M0623R6
Determina organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional, analizando sus principales funciones.	M0627R1
Organiza un sistema de información eficaz para las operaciones de compraventa internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas.	M0627R2
Reconoce las distintas barreras al comercio internacional, analizando la normativa que las regula.	M0627R3
Caracteriza los procedimientos administrativos de las operaciones de importación/ exportación y de introducción/expedición, interpretando la normativa vigente.	M0627R4
Elabora y cumplimenta la documentación necesaria para las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.	M0627R5
Diseña políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior, analizando las variables que componen e influyen en el precio de un producto.	M0823R2
Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.	M0824R1
Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	M0824R3
Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.	M0824R5
Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes	M0824R6
Identifica la normativa reguladora de los medios de pago internacionales, analizando los efectos jurídicos y económicos.	M0826R1
Caracteriza los diferentes medios de cobro y pago internacionales, analizando los procedimientos, los costes y la operativa de cada uno.	M0826R2
Gestiona la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional, analizando los plazos y condiciones estipuladas.	M0826R4
Elabora el plan de marketing digital internacional, diseñando las políticas específicas que han de desarrollarse.	M0827R1

Ámbito Competencial
Competencias técnicas curriculares

- Identificar y contactar con clientes y proveedores, gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el

desarrollo y evolución de las ventas, para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.

- Realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación e introducción y expedición de mercancías.
- Realizar las gestiones administrativas que garanticen el tránsito o transporte internacional de las mercancías y/o de viajeros entre distintos países y modos de transporte, y controlar los documentos que se exigen en cada caso, comprobando que se ajustan a la normativa vigente aplicable y las especificaciones recibidas.

Competencias transversales curriculares

- Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones de comercio internacional.
- Utilizar Internet y cualquier otro sistema digital, como plataforma publicitaria y escaparate abierto al mundo que facilita la realización de ventas a cualquier cliente nacional o internacional.
- Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

Competencias técnicas complementarias (no curriculares) según PIMEC

Uso de aplicaciones informáticas : gestión de base de datos, hojas de cálculo, programas de presentaciones
Uso de páginas web online instituciones y privadas relacionadas con el comercio exterior

Competencias transversales complementarias (no curriculares) según PIMEC

Iniciativa	2	Nivel (1 a 3)	Planificación y organización	2	Nivel (1 a 3)	Trabajo en equipo	3	Nivel (1 a 3)
Aprendizaje	3	Nivel (1 a 3)	Preocupación por el orden y la calidad	2	Nivel (1 a 3)	Comunicación	2	Nivel (1 a 3)

Ámbito Curricular evaluativo

Distribución de la evaluación en función de los instrumentos				Equipo docente : 15%	Auto evaluación: 25%	Co evaluación: 65%
Rúbrica ítems evaluativos	%	ítems Co y Auto evaluación	%	ítems Equipo Docente	Rúbrica de Gradación (1,4,7,10)	
50% M0623R5	10	Conozco/conoce la elaboración de presupuestos.	100%			Se desconoce las normas mercantiles y fiscales, los impuestos, como el IVA. Se desconoce procesos de facturación, de cobro y negociación, así como la gestión de los impagos.

Distribución de la evaluación en función de los instrumentos			Equipo docente : 15%	Auto evaluación: 25%	Co evaluación: 65%
	10	Conozco/conoce la facturación de servicios y devengo de facturas, así los distintos tipos de facturas.		Elabora facturas, recibos y documentos de cobro y pago de los productos y de los servicios prestados, aplicando las normas mercantiles y fiscales de facturación	Se reconocen las normas mercantiles y fiscales, los impuestos, como el IVA. Se conoce procesos de facturación, de cobro y negociación, así como la gestión de los impagos.
	10	Conozco/conoce la conservación y registro de facturas de acuerdo con la normativa mercantil y fiscal.			
	10	Conozco/conoce la fiscalidad de las operaciones de la empresa.			
	10	Conozco/conoce las operaciones intracomunitarias: características y facturación de los productos y/o servicios.			
	20	Conozco/conoce la medios y documentos de pago y cobro.			
	10	Conozco/conoce la creación y mantenimiento de bases de datos de clientes.			
	20	Conozco/conoce el manejo de una aplicación informática de facturación.			
50% M0623R6	20	Conozco/conoce las obligaciones contables de la empresa. Normativa mercantil y fiscal.	100 %	Gestiona el proceso contable y fiscal de la empresa, aplicando la normativa mercantil y fiscal vigente, y los principios y normas del Plan General Contable.	Se desconoce las partidas de balance, el activo y el pasivo. No se diferencia entre inversión, gasto, ingreso y cobro. Tampoco conoce el plan general contable, ni cómo amortizar vehículos o las distintas obligaciones fiscales, IVA, IRPF , Impuesto de sociedades.
	20	Conozco/conoce el patrimonio de la empresa: activo, pasivo y patrimonio neto.			Se reconocen las partidas del balance, el activo y el pasivo. Se reconoce y diferencia entre inversión, gasto, ingreso y cobro. Se conoce el plan general contable, como amortizar vehículos o las distintas obligaciones fiscales, IVA, IRPF , Impuesto de sociedades.
	20	Conozco/conoce las cuentas. Terminología, estructura y tipos			Se saben interpretar y explicar las partidas de balance, el activo y el pasivo. Se explica la diferencia entre inversión, gasto, ingreso y cobro. Se interpreta y conoce el plan general contable, como amortizar vehículos o las distintas obligaciones fiscales, IVA, IRPF , Impuesto de sociedades
	20	Conozco/conoce los libros contables y de registro.			Se elaboran informes de las partidas del balance, el activo y el pasivo. Se diferencia entre inversión, gasto, ingreso y cobro y se detalla informe. No se conoce el plan general contable, ni como amortizar vehículos o las distintas obligaciones fiscales, IVA, IRPF , Impuesto de sociedades.
	20	Conozco/conoce el Plan General Contable para las pymes.			

Distribución de la evaluación en función de los instrumentos			Equipo docente : 15%	Auto evaluación: 25%	Co evaluación: 65%
10% M0627R1	10	Conozco/conoce la balanza de pagos: concepto y estructura.	Determina organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional, analizando sus principales funciones.	100 %	Se desconoce la balanza de pagos, los principales organismos e instituciones internacionales, así como desconoce el proceso de integración económica internacional y el marco jurídico comunitario.
	20	Conozco/conoce la Organización Mundial de Comercio (OMC) la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).			Se reconocen la balanza de pagos, los principales organismos e instituciones internacionales, así como reconoce el proceso de integración económica internacional y el marco jurídico comunitario.
	10	Conozco/conoce el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.			Se sabe interpretar y explicar la balanza de pagos, los principales organismos e instituciones internacionales, así como interpreta el proceso de integración económica internacional y el marco jurídico comunitario.
	20	Conozco/conoce los organismos internacionales que afectan al comercio.			Sabe elaborar informes sobre la balanza de pagos, los principales organismos e instituciones internacionales, así como del proceso de integración económica internacional y el marco jurídico comunitario.
	20	Conozco/conoce el proceso de integración económica. Niveles y fases de integración			
	20	Conozco/conoce las Instituciones de la Unión Europea.			
50% M0627R2	20	Conozco/conoce las fuentes de información sobre comercio internacional. Identificación de organismos e instituciones que facilitan información.	Organiza un sistema de información eficaz para las operaciones de compraventa internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas.	100 %	Se desconocen bases datos para conseguir información para las operaciones de comercio internacional, ni tampoco se conocen ficheros maestros de clientes o proveedores, así como el mantenimiento y actualización de las bases de datos de clientes.
	20	Conozco/conoce el Instituto de Comercio Exterior (ICEX).			Se reconocen bases datos para conseguir información para las operaciones de comercio internacional, se reconocen ficheros maestros de clientes o proveedores, así como el mantenimiento y actualización de las bases de datos de clientes.
	20	Conozco/conoce la Cámara de Comercio Internacional. Bases de datos.			Se saben interpretar y explicar bases datos para conseguir información para las operaciones de comercio internacional, se interpretan los ficheros maestros de clientes o proveedores, así como el mantenimiento y actualización de las bases de datos de clientes.
	20	Conozco/conoce la obtención de información a través de Internet.			
	10	Conozco/conoce el diseño, utilización y mantenimiento de bases de datos de clientes y proveedores.			Sabe elaborar informes sobre bases datos para conseguir información para las operaciones de comercio internacional, y se elaboran ficheros maestros de clientes o proveedores, así como el mantenimiento y

Distribución de la evaluación en función de los instrumentos		Equipo docente : 15%	Auto evaluación: 25%	Co evaluación: 65%
	10	Conozco/conoce los sistemas de comunicación con clientes y proveedores.		actualización de las bases de datos de clientes y proveedores.
75% M0627R3	20	Conozco/conoce las barreras arancelarias a la importación de mercancías y las barreras no arancelarias.	100 %	Se desconocen las diferencias entre una importación-introducción- exportación y expedición, así como los documentos necesarios, el origen de las mercancías, su valor en aduana, clasificación arancelaria y demás procesos administrativos de gestión aduanera.
	20	Conozco/conoce las medidas de defensa de la competencia y las medidas de salvaguardia.		Se reconocen las diferencias entre una importación-introducción- exportación y expedición, así como los documentos necesarios, el origen de las mercancías, su valor en aduana, clasificación arancelaria y demás procesos administrativos de gestión aduanera.
	20	Conozco/conoce las barreras técnicas y administrativas a la importación		Se saben interpretar y explicar las diferencias entre una importación-introducción- exportación y expedición, así como los documentos necesarios, el origen de las mercancías, su valor en aduana, clasificación arancelaria y demás procesos administrativos de gestión aduanera.
	20	Conozco/conoce las barreras fiscales.		Sabe elaborar informes sobre las diferencias entre una importación-introducción- exportación y expedición, así como los documentos necesarios, el origen de las mercancías, su valor en aduana, clasificación arancelaria y demás procesos administrativos de gestión aduanera
	10	Conozco/conoce los instrumentos de protección de las exportaciones.		
	10	Conozco/conoce la política comercial común.		
50% M0627R4	20	Conozco/conoce el origen de las mercancías, y como se aplican sus criterios.	100 %	Se desconocen los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea.
	20	Conozco/conoce el arancel de aduanas: estructura, tarifas. El arancel integrado comunitario.		Se reconocen los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea
	20	Conozco/conoce la valoración en Aduana de las mercancías: la declaración de valor en aduana.		Se saben interpretar y explicar los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea.

	20	Conozco/conoce la fiscalidad del comercio exterior en las aduanas.			Sabe elaborar informes sobre los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea.
	20	Conozco/conoce las operaciones intracomunitarias. Sistema INTRASTAT.			
50% M0627R5	20	Conozco/conoce la gestión aduanera de las importaciones y de las exportaciones, así como su normativa.	100 %	Elabora y cumplimenta la documentación necesaria para las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.	Se desconocen los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea.
	20	Conozco/conoce el procedimiento de gestión aduanera o despacho de importaciones y exportaciones			Se reconocen los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea
	20	Conozco/conoce la aplicación informática de gestión administrativa y aduanera de las operaciones de importación y exportación.			Se saben interpretar y explicar los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea.
	20	Conozco/conoce los regímenes económicos aduaneros: normativa aplicable. Procedimiento y documentación necesaria para su gestión.			Sabe elaborar informes sobre los contratos de compraventa internacional, los documentos comerciales, de transporte y seguro, así como los documentos de gestión aduanera necesarios, como una aplicación informática que facilite dicha tarea.
	20	Conozco/conoce los otros destinos aduaneros: su normativa, documentación y procedimiento de gestión.			
50% M0823R2	20	Conozco/conoce los tipos de información según naturaleza y disponibilidad	100 %	Diseña políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior, analizando las variables que componen e influyen en el precio de un producto.	Se desconocen los métodos de fijación de precios, así como las variables que afectan a éste.
	20	Conozco/conoce la estructura del SIM.			Se describen las variables que afectan al precio pero se muestra dificultad en el cálculo de las variables en el precio
	20	Conozco/conoce las aplicaciones de la investigación comercial			Se calcula correctamente las variables en el precio pero no se analiza en suficiente profundidad los precios de la competencia
	20	Conozco/conoce las tipologías de investigación comercial			Se calcula correctamente las variables en el precio, se analiza en suficiente profundidad los precios de la competencia y se plasma en un informe mostrando en análisis y conclusiones

50% M0824R1	10	Conozco/conoce los instrumentos promocionales de apoyo a la exportación.	100 %	Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.	Se desconocen las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes internacionales, sus principales riesgos internos y externos. Tampoco se conocen las condiciones comerciales para trabajar con agentes, intermediarios y /o proveedores corporativos.
	10	Conozco/conoce los factores de riesgo internos: cliente y/o proveedor.			Se reconocen las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes internacionales, sus principales riesgos internos y externos. Se reconocen las condiciones comerciales para trabajar con agentes, intermediarios y /o proveedores corporativos.
	20	Conozco/conoce los factores de riesgo externos: coyuntura y/o mercado.			Se saben interpretar y explicar las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes internacionales, sus principales riesgos internos y externos. Se interpretan las condiciones comerciales para trabajar con agentes, intermediarios y /o proveedores corporativos.
	20	Conozco/conoce las licitaciones y concursos internacionales.			Sabe elaborar informes sobre las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes internacionales, sus principales riesgos internos y externos. Se sabe elaborar informes sobre las condiciones comerciales para trabajar con agentes, intermediarios y /o proveedores corporativos.
	20	Conozco/conoce cómo seleccionar los proveedores			
	20	Conozco/conoce cómo seleccionar a los clientes.			

50% M0824R3	20	Conozco/conoce la preparación de la negociación internacional	100 %	Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.	Se desconocen los factores que conforman la oferta y la demanda. Tampoco se conocen las etapas de un proceso de negociación, ni las técnicas del proceso de negociación. Se desconocen las características para negociar en distintas culturas, así como su protocolo.
	20	Conozco/conoce el margen de la negociación.			Se reconocen los factores que conforman la oferta y la demanda. Se reconocen las etapas de un proceso de negociación, las técnicas del proceso de negociación. Se reconocen las características para negociar en distintas culturas, así como su protocolo.
	20	Conozco/conoce el desarrollo de la negociación internacional.			Se saben interpretar y explicar los factores que conforman la oferta y la demanda. Se sabe interpretar las etapas de un proceso de negociación, las técnicas del proceso de negociación. Se desconocen las características para negociar en distintas culturas, así como su protocolo.
	20	Conozco/conoce las etapas del proceso de negociación.			Sabe elaborar informes sobre los factores que conforman la oferta y la demanda. Se sabe elaborar informes sobre las etapas de un proceso de negociación, ni las técnicas del proceso de negociación. Se desconocen las características
		Conozco/conoce la consolidación de la negociación internacional.			

		Conozco/conocelas técnicas de negociación internacional y los estilos de negociación culturales.			para negociar en distintas culturas, así como su protocolo.
		Conozco/conocelos programas de presentaciones gráficas.			

50% M0824R5	20	Conozco/conoce el contrato de compraventa internacional	100 %	<i>Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.</i>	Se desconocen los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
	20	Conozco/conoce los contratos de intermediación comercial.			Se reconocen los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
	10	Conozco/conocelos contratos de cooperación empresarial			Se saben interpretar y explicar los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
	20	Conozco/conoce el contrato de suministro.			Se sabe elaborar informes sobre los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
	20	Conozco/conoce los contratos de prestación de servicios y resultado.			
	10	Conoce el contrato mediante concursos o licitaciones internacionales.			

50% M0824R6	50	Conozco/conoce la organización de operaciones de compraventa internacional.	100 %	Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.	Se desconocen los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
	50	Conozco/conoce las técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas.			Se reconocen los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
	0				Se saben interpretar y explicar los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos, obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
					Se sabe elaborar informes sobre los modelos documentales para la negociación, así como sus cláusulas en un precontrato, sus derechos,

					obligaciones o aplicaciones informáticas que facilitan su redacción.
--	--	--	--	--	--

50% M0826R1	33	Conozco/conoce la Ley uniforme de Ginebra sobre cheques, letras de cambio y pagarés	100%	Identifica la normativa reguladora de los medios de pago internacionales, analizando los efectos jurídicos y económicos.	No identifica las normas y/o organismos internacionales que regulan los medios de pagos internacionales
	33	Conozco/conoce las reglas de la CCI en relación al papel comercial en el cobro			Identifica las normas y/o organismos internacionales que regulan los medios de pago, pero desconoce sus regulaciones, normas y usos
	33	Conozco/conoce las reglas de la CCI en relación a los créditos documentarios			Identifica las normas y/o organismos internacionales que regulan los medios de pago, describe la normativa, reglas y usos de la CCI pero falta competencia técnica en su aplicación a nivel empresarial. Interpreta las normas y/o organismos internacionales que regulan los medios de pago, describe la normativa, reglas y usos de la CCI y sabe aplicarla según las necesidades de la empresa

50% M0826R2	20	Conozco/conoce las normas y usos del Crédito documentario	100%	Caracteriza los diferentes medios de cobro y pago internacionales, analizando los procedimientos, los costes y la operativa de cada uno.	No clasifica correctamente los medios de pagos comerciales según su riesgo o según simple/documentario.
	20	Conozco/conocela Ley sobre remesas			Clasifica correctamente los medios de pago comerciales según su riesgo, simple o documentario pero no muestra suficiente competencia técnica en entender sus diferencias, así como sus ventajas e inconvenientes.
	20	Conozco/conoce la Ley sobre orden de pago			Clasifica correctamente los medios de pago comerciales según su riesgo, simple o documentario y sí explica sus diferencias, así como sus ventajas e inconvenientes.
	20	Conozco/conoce la Ley sobre los cheques			Clasifica correctamente los medios de pago comerciales según su riesgo, simple o documentario y sí explica sus diferencias, así como sus ventajas e inconvenientes. Además, calcula los costes derivados de su gestión, así como identifica los documentos necesario para cerrar la operación.
	20	Conozco/conoce el funcionamiento de un factoring de exportación			

50% M0826R4	33	Conozco/conoce los documentos comerciales necesario para realizar un medio de pago documentario	100%	Gestiona la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional, analizando los plazos y condiciones estipuladas.	Se desconoce cómo valorar el riesgo financiero, ni tampoco la documentación exigida.
	33	Conozco/conoce los documentos financieros dependiendo del medio de pago elegido			Se analiza la solvencia y riesgo de impago pero no se identifica correctamente toda la documentación necesaria y/o el procedimiento correcto en cada medio de pago para proceder al cobro/pago de los medios documentarios.

	33	Conozco/conoce los documentos de transporte			<p>Se analiza la solvencia y riesgo de impago y se identifica la documentación necesaria y/o el procedimiento correcto en cada medio de pago para proceder al cobro/pago de los medios documentarios</p> <p>Se analiza la solvencia y riesgo de impago y se identifica la documentación necesaria y/o el procedimiento correcto en cada medio de pago para proceder al cobro/pago de los medios documentarios. Además, se calculan los costes financieros y no financieros debidos a un retraso o impago</p>
--	----	---	--	--	--

70% M0827R1	20	Conozco/conoce las fases y contenido de un plan de marketing digital internacional	100%	Elabora el plan de marketing digital internacional, diseñando las políticas específicas que han de desarrollarse.	Se desconoce cómo elaborar un plan de marketing digital riguroso. La propuesta de contenidos y soportes utilizados es escasa y no responde a la segmentación y posicionamiento trabajado.
	20	Conozco/conoce las opciones de promoción via web			Se elabora un plan de marketing digital internacional, los contenidos y soportes utilizados corresponden a la segmentación y posicionamiento deseado pero su detalle es muy pobre. No se trabajan políticas de fidelización, ni tampoco buscadores internacionales.
	20	Conozco/conoce las herramientas de posicionamiento en buscadores internacionales			Elabora un plan de marketing digital internacional, trabajando una propuesta de contenidos detallada acorde a la segmentación y posicionamiento trabajada. Trabaja algunos pero no todos los siguientes elementos: políticas de CRM para fidelizar el cliente, buscadores internacionales y otros soportes adicionales a la web como móviles, canales streaming, redes sociales, mailings y newsletters.
	10	Sé/sabe como obtener estadísticas con Google analytics			
	10	Conozco/conoce diferentes estrategias para llegar al consumidor (crossmarketing, viral, one to one)			
	20	Conozco/conoce las aplicaciones de móvil, así como otros soportes digitales (TV, videoblogs, streamings..etc)			Elabora un plan de marketing digital internacional, trabajando una propuesta de contenidos acorde a la segmentación y posicionamiento trabajada, teniendo en cuenta políticas de CRM para fidelizar el cliente, introduciendo buscadores internacionales, y también, teniendo en cuenta otros soportes adicionales a la web como móviles, canales streaming, redes sociales, mailings y newsletters