



proyectosFP.com

INFORME COMPETENCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO	<i>Proceso de Importación/Introducción (De la necesidad, al pago y recepción)</i>
CICLO FORMATIVO	<i>CFGS Comercio Internacional</i>

<i>M0623. RA5. 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.</i>	<i>M0623. RA5</i>
<ul style="list-style-type: none">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.	
<ul style="list-style-type: none">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.	
<ul style="list-style-type: none">Se saben interpretar y explicar 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.	
<ul style="list-style-type: none">Se elaboran informes sobre las normas mercantiles y fiscales, los impuestos, como el IVA. Se sabe elaborar informes sobre los procesos de facturación, de cobro y negociación, así como la gestión de los impagos.	





M0623. RA6. 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.

M0623. RA6

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

M0627. RA1. Determina organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional, analizando sus principales funciones.

M0627. RA1

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.





proyectosFP.com

M0627. RA2. Organiza un sistema de información eficaz para las operaciones de compraventa internacional, utilizando las herramientas informáticas adecuadas.

M0627. RA2

- 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.
- 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.
- 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.
- 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 actualización de las bases de datos de clientes y proveedores.

M0627. RA3. Reconoce las distintas barreras al comercio internacional, analizando la normativa que las regula.

M0627. RA3.

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.



M0627. RA5. *Elabora y cumplimenta la documentación necesaria para las operaciones de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.*

M0627. RA5.

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

0823 RA2. *Diseña políticas de precios y tarifas comerciales en un mercado exterior, analizando las variables que componen e influyen en el precio de un producto.*

M0823. RA2

- Se desconocen los métodos de fijación de precios, así como las variables que afectan a éste.
- Se describen las variables que afectan al precio pero se muestra dificultad en el cálculo de las variables en el precio
- Se calcula correctamente las variables en el precio pero no se analiza en suficiente profundidad los precios de la competencia
- 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





M0824. RA1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.

M0824. RA1

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

M0824. RA3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.

M0824. RA3

- 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.
- 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.
- 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.
- 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 para negociar en distintas culturas, así como su protocolo.





proyectosFP.com

M0824. RA5. *Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.*

M0824. RA5

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

M0824. RA6. *Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.*

M0824. RA6

- Se desconoce el proceso de control de la fuerza de venta, sus problemas, oportunidades y tendencias de mercado. Cómo elaborar informes de clientes, proveedores, prescriptores. Se desconoce cómo evaluar su rentabilidad, su motivación y perfeccionamiento
- Se reconoce el proceso de control de la fuerza de ventas, sus problemas, oportunidades y tendencias de mercado. Se sabe cómo elaborar informes de clientes, proveedores, prescriptores. Se desconoce cómo evaluar su rentabilidad, su motivación y perfeccionamiento
- Se saben interpretar y explicar el proceso de control de la fuerza de ventas, sus problemas, oportunidades y tendencias de mercado. Se sabe cómo elaborar e interpretar informes de clientes, proveedores, prescriptores. Se interpreta como evaluar su rentabilidad, su motivación y perfeccionamiento.
- Sabe elaborar informes sobre el proceso de control de la fuerza de ventas, sus problemas, oportunidades y tendencias de mercado. Se sabe cómo elaborar informes de clientes, proveedores, prescriptores. Se sabe hacer informes de como evaluar su rentabilidad, su motivación y perfeccionamiento.

M0826. RA1. *Identifica la normativa reguladora de los medios de pago internacionales, analizando los efectos jurídicos y económicos.*

M0826. RA1

- No identifica las normas y/o organismos internacionales que regulan los medios de pagos internacionales



- Identifica las normas y/o organismos internacionales que regulan los medios de pago, pero desconoce sus regulaciones, normas y usos.
- 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.
- Identifica 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.

M0826 RA2. Caracteriza los diferentes medios de cobro y pago internacionales, analizando los procedimientos, los costes y la operativa de cada uno.

M0826. RA2

- No clasifica correctamente los medios de pagos comerciales según su riesgo o según simple/documentario.
- 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.
- Clasifica correctamente los medios de pago comerciales según su riesgo, simple o documentario y sí explica sus diferencias, así como sus ventajas e inconvenientes.
- 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.

M0826 RA4. Gestiona la documentación necesaria para realizar el cobro o pago internacional, analizando los plazos y condiciones estipuladas.

M0826. RA4

- Se desconoce cómo valorar el riesgo financiero, ni tampoco la documentación exigida.
- 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.
- 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.
- 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.



M0827 RA1. Elabora el plan de marketing digital internacional, diseñando las políticas específicas que han de desarrollarse.

M0827 RA1

- 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.
- 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.
- 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.
- 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

