



GUÍA DE EVIDENCIAS DE LA ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES

“ECP2223_3: Gestionar actividades de comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos”

1. ESPECIFICACIONES DE EVALUACIÓN DEL ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES.

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 los elementos de la competencia (EC) e indicadores de calidad (IC) del ECP2223_3: Gestionar actividades de comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos.

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 (Estándar de Competencias Profesionales (ECP) 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 que intervienen en gestionar actividades de comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos, y que se indican a continuación:

Nota: A un dígito se indican las actividades profesionales expresadas y a dos dígitos las reflejadas en los criterios de realización., y a dos dígitos las reflejadas en los criterios de realización.

1. Gestionar la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo, para obtener ventajas competitivas en el mercado y beneficios para las personas participantes.

- 1.1 La información de la organización, el mercado y producto gráfico de envase “packaging” ofertado se obtiene, consultando las fuentes definidas en el plan de venta, proyecto empresarial, entre otros.
- 1.2 El plan de actuación se define según los canales de contacto presencial y no presencial como publicidad, telefonía, canales digitales, entre otros y considerando las características del mercado, criterios de sostenibilidad y filosofía de economía circular.
- 1.3 Las expectativas del producto gráfico de envase “packaging” se interpretan, utilizando técnicas de preguntas y escucha activa y registrando esta información, en su caso, en las aplicaciones informáticas de la empresa.
- 1.4 El contrato se gestiona, atendiendo a la demanda, los recursos de la empresa y proveedores de envases, embalajes y otros productos gráficos y fijando las condiciones del servicio de definición estructural como creación, realización, presentación, entre otras.
- 1.5 El precio final y las condiciones de venta se transmiten, informando al contratante de los descuentos y recargos en su caso, del envase, embalaje u otros productos gráficos.
- 1.6 El cierre de la venta se materializa, formalizando el pedido, según las características del canal utilizado y dentro de los márgenes establecidos por la empresa, comunicando a la clientela las ventajas como método de fidelización e indicando el proceso de comunicación.
- 1.7 Las incidencias en su caso, como reclamación, queja, sugerencia, devolución de productos, entre otros, se atienden, aplicando técnicas de comunicación y tramitación, según protocolo de la empresa.

2. Gestionar la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos, mediante reuniones y visitas a fábrica para cumplir el plan de calidad del mismo.

- 2.1 El contrato con el fabricante de envases y embalajes y otros productos gráficos se gestiona, fijando condiciones como creación, ejecución, presentación, entre otras.
- 2.2 Las ofertas de la empresa fabricante o departamento interno, en su caso, se analizan, evaluando la incidencia en el desarrollo como generación de ideas, objetivos, entre otros.
- 2.3 El plan de actuación del proyecto se define según la estrategia comercial de la empresa y conforme a la tecnología de producción y plan de mercado.
- 2.4 El proyecto se ejecuta, considerando: - La colaboración con los departamentos del fabricante como comercial, administración, prototipos, entre otros. - La coordinación con los responsables de los

departamentos de desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta la tecnología de producción. - El análisis de uso de materiales sostenibles y biodegradables. - La organización interna del fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos. - La coordinación con los proveedores de servicios externos como clichés, maquetas, ensayos de materiales, asesoramiento legal sobre normas y patentes, entre otros. - La elección de sistemas de impresión, soportes, tintas, entre otros, considerando la menor huella de carbono y respeto al medioambiente. - La gestión de la venta, precios de mercado y condiciones del fabricante y cuantificando

- 2.5 El informe comercial del vendedor se trata, recopilando datos de análisis situacional, de recursos y diagnóstico general.

3. Desarrollar actividades de supervisión interna en la definición estructural de envases, embalajes y otros productos gráficos para garantizar la calidad y el cumplimiento de los plazos.

- 3.1 Los proyectos de definición estructural se gestionan, teniendo en cuenta la planificación y coordinación de equipos de trabajo, fases y tiempos, distribución de recursos materiales y financieros, entre otros.
- 3.2 Los canales de comunicación formales e informales con otros departamentos, condiciones de entrega y recepción de trabajos, atención a clientela, entre otros, se definen, según la tipología para que el proceso quede ajustado.
- 3.3 Las órdenes de trabajo, especificaciones del producto, reducción de costes, entre otras, se revisan, comprobando los datos para establecer las actividades específicas de producción.
- 3.4 Los proyectos se planifican, teniendo en cuenta calendario, recursos presupuestarios y técnicos, responsables del proyecto e interlocutores válidos por parte de la clientela, fabricante y diseño.
- 3.5 Los recursos humanos del departamento de definición estructural de envases, embalajes y otros productos gráficos se definen, teniendo en cuenta: - Plazos en la planificación. - Asignación del personal. - Perfil técnico. - Tareas a ejecutar. - La coordinación con otras secciones. - Protocolos de comunicación. - Instrucciones de trabajo.
- 3.6 Los trabajos en curso se supervisan para garantizar los niveles de productividad, plazos y calidad establecidos por la industria gráfica, teniendo en cuenta: - La intervención técnica en caso de incidencia: registro, reajuste de personal, anomalía de máquina o equipo, entre otras. - El establecimiento de un plan de gestión de control de calidad, utilizando herramientas de medición, inspección y prueba de producto.
- 3.7 Los equipos auxiliares se controlan, para asegurar el plan de prevención sobre riesgos laborales y de calidad de la industria gráfica, concretando en el plan de mantenimiento: - La revisión de dispositivos de seguridad, entre otros. - La periodicidad y operativa. - La implicación de las empresas proveedoras o por personal específico de mantenimiento. - El uso de Equipos de Protección Individual (EPI). - La gestión de residuos y reciclaje.

- 3.8 Los indicadores objetivos de evaluación de la memoria se tratan, analizándolos para que el rendimiento de los equipos, personal a su cargo, aptitudes y comportamientos queden recogidos.
- 3.9 Los resultados obtenidos en los proyectos se evalúan, individualmente y en su conjunto, obteniendo datos anuales como número de proyectos aprobados y no aprobados, incidencia de los mismos en el volumen de facturación, costes anuales, entre otros.

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 los elementos de la competencia del **ECP2223_3: Gestionar actividades de comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos**. Estos conocimientos se presentan agrupados a partir de las actividades profesionales que aparecen en cursiva y negrita:

1. Marco económico de la empresa de definición estructural de envases y embalajes

- Economía y mercadotecnia. El empresario individual. Trámites para el inicio de la actividad empresarial. Administración y gestión de empresas de diseño. Obligaciones jurídicas y fiscales. Programas de financiación y ayudas a empresas.
- La organización de la producción, venta y distribución en la empresa. Métodos de análisis de costes relacionados con el control de calidad.

2. Aplicación de técnicas de “marketing” en empresas de definición estructural de envases y embalajes

- El “marketing” en empresas de definición estructural de envases y embalajes: concepto, naturaleza y funciones. La investigación de mercados. Procesos y técnicas. El producto: tipos. Promoción de la actividad del estudio de definición estructural: publicidad, técnicas y estrategias. La distribución: funciones y sistemas de distribución. El servicio: la calidad. Análisis de la satisfacción de la clientela.

3. Aplicación de técnicas de coordinación en la gestión de los proyectos de definición estructural

- Aspectos de calidad, logísticos y económicos de la gestión del proyecto de definición estructural. Transmisión de la información entre profesionales.
- Pautas de control y gestión de la calidad y control del trabajo externo. Ejecución y análisis de proyectos de definición estructural: fases, materiales, condiciones, ordenes de trabajo.
- Productividad y rentabilidad del producto de “packaging”. Ecodiseño y sostenibilidad: identificación. Mejoras del producto, reducción de materias

primas en su elaboración. Posibilidad de uso de materiales de un solo componente.

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:

- Reconocer el proceso productivo de la organización.
- Proponer alternativas con el objetivo de mejorar resultados.
- Responsabilizarse del trabajo que desarrolla y del cumplimiento de los objetivos.
- Comunicarse eficazmente con las personas adecuadas en cada momento.
- Demostrar autonomía en la resolución de las contingencias relacionadas con su actividad.
- Promover la igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres, evitando discriminaciones, directas o indirectas, por razón de sexo.

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 del Estándar de Competencias Profesionales implicado.

Así mismo, la situación profesional de evaluación se sustenta en actividades profesionales que permiten inferir competencia profesional respecto a la práctica totalidad de elementos de la competencia del Estándar de Competencias Profesionales.

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 del "ECP2223_3: Gestionar actividades de comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos", 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 gestionar actividades de comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos, cumpliendo la normativa relativa a protección medioambiental, planificación de la actividad preventiva y aplicando estándares de calidad. Esta situación comprenderá al menos las siguientes actividades:

1. Gestionar la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo.
2. Gestionar la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos.
3. Desarrollar actividades de supervisión interna en la definición estructural de envases, embalajes y otros productos gráficos.

Condiciones adicionales:

- Se dispondrá de equipamientos, productos específicos y ayudas técnicas requeridas por la situación profesional de evaluación.
- Se comprobará la capacidad del candidato o candidata en respuesta a contingencias.
- Se asignará un tiempo total para que el candidato o la candidata demuestre su competencia en condiciones de estrés profesional.

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

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 de evaluación se especifican en el cuadro siguiente:

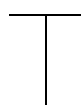
<i>Criterios de mérito</i>	<i>Indicadores de desempeño competente</i>
----------------------------	--

<i>Eficacia en la gestión de la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo.</i>	- Obtención de la información de la organización, el mercado y producto gráfico de envase “packaging” ofertado. - Definición del plan de actuación según los canales de contacto presencial y no presencial. - Interpretación de las expectativas del producto gráfico de envase “packaging”. - Gestión del contrato, atendiendo a la demanda, los recursos de la empresa y proveedores de envases, embalajes y otros productos gráficos y fijando las condiciones del servicio de definición estructural. - Transmisión del precio final y las condiciones de venta. - Materialización del cierre de la venta, formalizando el pedido. - Atención de las incidencias. <i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala A.</i>
<i>Destreza en la gestión de la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos.</i>	- Gestión del contrato con el fabricante de envases y embalajes y otros productos gráficos. - Análisis de las ofertas de la empresa fabricante o departamento interno. - Definición del plan de actuación del proyecto según la estrategia comercial de la empresa. - Ejecución del proyecto. - Tratamiento del informe comercial del vendedor. <i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala B.</i>
<i>Precisión en el desarrollo de actividades de supervisión interna en la definición estructural de envases, embalajes y otros productos gráficos.</i>	- Gestión de los proyectos de definición estructural. - Definición de los canales de comunicación formales e informales con otros departamentos, condiciones de entrega y recepción de trabajos, atención a clientela, entre otros. - Revisión de las órdenes de trabajo, especificaciones del producto, reducción de costes, entre otras. - Planificación de los proyectos. - Definición de los recursos humanos del departamento de definición estructural de envases, embalajes y otros productos gráficos. - Supervisión de los trabajos en curso. - Control de los equipos auxiliares, para asegurar el plan de prevención sobre riesgos laborales y de calidad de la industria gráfica.

	- Tratamiento de los indicadores objetivos de evaluación de la memoria. - Evaluación de los resultados obtenidos en los proyectos, individualmente y en su conjunto. <i>El desempeño competente requiere el cumplimiento total de este criterio de mérito.</i>
<i>Cumplimiento del tiempo asignado, considerando el que emplearía un o una profesional competente.</i>	
<i>El desempeño competente requiere el cumplimiento, en todos los criterios de mérito, de la normativa aplicable en materia de prevención de riesgos laborales, protección medioambiental</i>	

Escala A

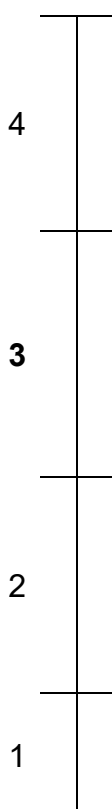
4	<i>Para gestionar la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo, obtiene la información de la organización, el mercado y producto gráfico de envase “packaging” ofertado. Define el plan de actuación según los canales de contacto presencial y no presencial. Interpreta las expectativas del producto gráfico de envase “packaging”. Gestiona el contrato, atendiendo a la demanda, los recursos de la empresa y proveedores de envases, embalajes y otros productos gráficos y fijando las condiciones del servicio de definición estructural. Transmite el precio final y las condiciones de venta. Materializa el cierre de la venta, formalizando el pedido. Atiende las incidencias.</i>
3	<i>Para gestionar la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo, obtiene la información de la organización, el mercado y producto gráfico de envase “packaging” ofertado. Define el plan de actuación según los canales de contacto presencial y no presencial. Interpreta las expectativas del producto gráfico de envase “packaging”. Gestiona el contrato, atendiendo a la demanda, los recursos de la empresa y proveedores de envases, embalajes y otros productos gráficos y fijando las condiciones del servicio de definición estructural. Transmite el precio final y las condiciones de venta. Materializa el cierre de la venta, formalizando el pedido. Atiende las incidencias, pero comete ciertas irregularidades que no alteran el resultado final.</i>
2	<i>Para gestionar la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo, obtiene la información de la organización, el mercado y producto gráfico de envase “packaging” ofertado. Define el plan de actuación según los canales de contacto presencial y no presencial. Interpreta las expectativas del producto gráfico de envase “packaging”. Gestiona el contrato, atendiendo a la demanda, los recursos de la empresa y proveedores de envases, embalajes y otros productos gráficos y fijando las condiciones del servicio de definición estructural. Transmite el precio final y las condiciones de venta. Materializa el cierre de la venta, formalizando el pedido. Atiende las incidencias, pero comete ciertas irregularidades que alteran el resultado final.</i>
1	



No gestiona la comercialización del proyecto de definición estructural mediante visitas, reuniones y presentaciones del mismo.

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

Escala B



Para gestionar la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos, gestiona el contrato con el fabricante de envases y embalajes y otros productos gráficos. Analiza las ofertas de la empresa fabricante o departamento interno. Define el plan de actuación del proyecto según la estrategia comercial de la empresa. Ejecuta el proyecto. Trata el informe comercial del vendedor.

Para gestionar la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos, gestiona el contrato con el fabricante de envases y embalajes y otros productos gráficos. Analiza las ofertas de la empresa fabricante o departamento interno. Define el plan de actuación del proyecto según la estrategia comercial de la empresa. Ejecuta el proyecto. Trata el informe comercial del vendedor, pero comete ciertas irregularidades que no alteran el resultado final.

Para gestionar la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos, gestiona el contrato con el fabricante de envases y embalajes y otros productos gráficos. Analiza las ofertas de la empresa fabricante o departamento interno. Define el plan de actuación del proyecto según la estrategia comercial de la empresa. Ejecuta el proyecto. Trata el informe comercial del vendedor, pero comete ciertas irregularidades que alteran el resultado final.

No gestiona la producción del proyecto con el fabricante de envases, embalajes y otros productos gráficos.

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 3 de la escala.

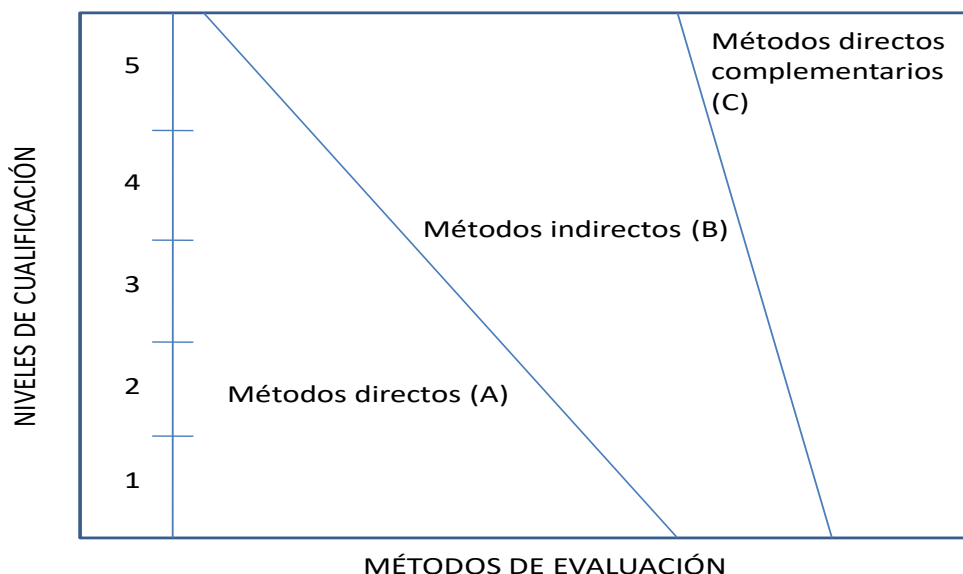
2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE LA ESTÁNDAR DE COMPETENCIAS PROFESIONALES Y ORIENTACIONES PARA LAS COMISIONES DE EVALUACIÓN Y EVALUADORES/AS.

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 del estándar de competencias profesionales, 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 del ECP. 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 una persona candidata a la que se le aprecien dificultades de expresión escrita, ya sea por razones basadas en el desarrollo de las competencias básicas o factores de integración cultural, entre otras. 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 en el proceso de Gestionar actividades de

comercialización y comunicación en proyectos de envases, embalajes y otros productos gráficos, se le someterá, al menos, a una prueba profesional de evaluación y a una entrevista profesional estructurada 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 el ECP, 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 los elementos de la competencia 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 o una 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) Este Estándar de Competencias Profesionales es de nivel "X" y sus competencias conjugan básicamente destrezas cognitivas y actitudinales. Por las características de estas competencias, la persona candidata ha de movilizar fundamentalmente sus destrezas cognitivas aplicándolas de forma competente a múltiples situaciones y contextos profesionales. Por esta razón, se recomienda que la comprobación de lo explicitado por la persona candidata se complemente con una prueba de desarrollo práctico, que tome como referente las actividades de la situación profesional de evaluación, todo ello con independencia del método de evaluación utilizado. Esta prueba se planteará sobre un contexto definido que permita evidenciar las citadas competencias, minimizando los recursos y el tiempo necesario para su realización, e implique el cumplimiento de las normas de seguridad, prevención de riesgos laborales y medioambientales requeridas.
- g) 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.