INFORME DE JUICIOS EVALUATIVOS
FORMACION TITULADA
VIGENCIA – 2021

PRESENTADO A: EUFEMIA MARGARITA PACHECO MAYA

Coordinadora Académica C.I.E.A. Sede Comercio y Servicios

PRESENTADO POR: VIANNA MARGARITA REDONDO IBARRA.
CO1.PCCNTR.2249796 del año 2021

CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGIAS ALTERNATIVAS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

RIOHACHA LA GUAJIRA

2021

INTRODUCCION

Como soporte y evidencia de la finalización del contrato **CO1.PCCNTR.2249796 del año 2021** se realiza el siguiente informe de juicios evaluativos, donde se expone la ejecución en formación titulada pertenecientes al área de conocimiento de logística y negocios internacionales y las fichas asignadas de los diferentes programas de formación titulada para la vigencia 2021.

Los programas de formación que se relacionan en el siguiente informe son los siguientes:

- **TECNÓLOGO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

A continuación, se realizará un desglose detallado del programa de formación y ficha correspondiente.

PROGRAMA DE FORMACION	**TECNOLOGO EN NEGOCIACION INTERNACIONAL**
FICHA N°	**2067018**
TOTAL APRENDICES MATRICULADOS : 31 APRENDICES	
TOTAL DE APRENDICES QUE FINALIZARON LA ETAPA LECTIVA : 19 APRENDICES *Al retornar al centro de formación bajo el modelo de alternancia definitivamente no regresaron a la formación. De esta manera se procede con el registro de los juicios evaluativos a quienes, SI ASISTIERON a la formación y cumplieron con todas las actividades de enseñanza, aprendizaje evaluación.*	

1	BREIDIS NAYELIS	PIMIENTA CAMPO
2	ARNULFO	RAMOS DE LA CRUZ
3	NAYELIS CAROLINA	GOMEZ LECHUGA
4	TANIA ISABEL	DE ARMAS SININNG
5	YAIRIS VANESSA	AVENDAÑO RAMIREZ
6	ASTRID CAROLINA	CUADROS BERMUDEZ
7	YURIELIS YISETH	PARRA VERTI
8	KARLA MARIA	SANTOS SUAREZ
9	HACOB ELITH	COTES SABAN
10	ANDRES FELIPE	GONZALEZ BARRAZA
11	CLARIBEL	AGUIRRE RODRIGUEZ
12	JOSE FERNANDO	VANGRIEKEN URIANA
13	FARLIN JULIETH	MEDINA VEGA
14	LORYN MICHELL	FLOREZ QUINTERO
15	DARIANA ALEXA	ROBLES REMOLINA
16	MAYERLIS ESTHER	SABAN OROZCO
17	YASURIS PAOLA	ROMERO TONCEL
18	MAYERLIS	DIAZ TAPIA
19	GERALDINE GISELLE	SANCHEZ OROZCO

APRENDICES QUE QUEDARON EN ESTADO “POR EVALUAR” POR DESERCION

Los aprendices que se detallan a continuación desertaron del proceso formativo durante el confinamiento y las sesiones virtuales fueron intermitentes en la asistencia, algunos manifestaron inconvenientes de conectividad y factores económicos que les impiden realizar la formación en línea.

Por tanto, para esta competencia quedaran en estado **"Por Evaluar"** dándoles la oportunidad a que por medio de la implementación del modelo de alternancia para el retorno a las sedes; estos aprendices puedan nivelarse y continuar con su proceso de formación.

1. **DANIELA DANETH DE LA OSSA AVILA**
2. **DAVID ESTEFANO GUERRERO VERGARA**
3. **LENIS REMEDIOS DE LA OSSA AVILA**
4. **LUDIS CAROLINA MARTINEZ LARAS**
5. **CAROLVIS PAOLA CABALLERO HEIDER**
6. **YANINA YULIETH LARA ANDRADE**
7. **PAULINA ARIAS VERGARA**
8. **BREINER ANDRES MONTERO MENDEZ**
9. **GERALDINE GISELLE SANCHEZ OROZCO**
10. **SENELIS DIAZ TAPIA**
11. **AILYN GONZALEZ DIAZ**

A continuación, se detalla el listado de las competencias con sus respectivos resultados de aprendizaje

COMPETENCIAS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	JUICIOS EVA
PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.	Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingresos y egresos en los periodos establecidos de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización. Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización. Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio. con base en los acuerdos y	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**

	negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales.	
DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN	analizar los resultados de la evaluación según metas organizacionales teniendo en cuenta las variables de gestión y áreas de rendimiento, identificando las debilidades y fortalezas del talento humano según las técnicas establecidas. realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo, el estilo de dirección utilizada y el cumplimiento de los objetivos propuestos en cada proceso según planes de mejoramiento establecidos por la coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos. evaluar la gestión del talento humano a través de indicadores de gestión, teniendo en cuenta el desarrollo de las funciones con relación a metas establecidas y tiempos, gestión según niveles de rendimiento a partir de normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.	Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo. Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional según estrategias e indicadores de gestión.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS	Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes y servicios siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados, llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**

ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.	analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa. revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitario, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes, para la selección de registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del periodo señalado para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa.	
OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.	realizar la nacionalización de la mercancía presentando los documentos requeridos en la declaración de importación ante la entidad competente de acuerdo con régimen aduanero y requisitos sanitarios y fitosanitarios, de igual forma, pagar los tributos aduaneros en las entidades autorizadas para inspección y entrega de la mercancía de acuerdo con los objetivos de la organización. clasificar los productos arancelariamente para importar y exportar de acuerdo con la naturaleza y el sistema armonizado, para determinar los aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios con base en los tratados comerciales, el origen y destino según las normas de comercio exterior vigentes y las políticas de la organización. alistar la mercancía para el levante y/o autorización de despacho de la exportación a través de los operadores logísticos para su verificación efectuando los trámites documentales ante las autoridades competentes siguiendo los procedimientos de acuerdo con la naturaleza, la normatividad vigente y las políticas de la organización.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
	entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio	

CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.	internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la sociedad de intermediación aduanera sia, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.	presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la cámara de comercio internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**

	servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización. evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los acuerdos establecidos que se han incumplido con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.	
ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN	analizar e interpretar la información de los procesos contables y financieros de acuerdo con la política de la organización. identificar e investigar las causas y sus correspondientes soluciones a los problemas contables y financieros, de acuerdo con las normas de control interno y financieras.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión, teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicos y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**

DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES	establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización. seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización. definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización. evaluar la intensidad de los canales de distribución elegidos, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos definidos en cada canal de comercialización, las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico diseñado por la organización.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa. estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar la posibilidad de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización. evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades,	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**

	requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización. seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por	
PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.	determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadólogicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**
PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.	procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos,el roblema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas	**TODOS REGISTRADOS EN SOFIA PLUS**

VIANNA MARGARITA REDONDO IBARRA
c.c. 40.939. 819 de Riohacha
Instructora logística – Negocios Internacionales
Centro Industrial y de Energías Alternativas