	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
	Tipo: Lista de verificación.

Identificación del instrumento	
Programa de formación:	Tecnólogo en Gestión Logística.
Código de la guía	15.
Competencia a desarrollar	**210101021:** Operar los procesos de importación y exportación según normas y políticas internas y externas.
Resultado(s) de aprendizaje	**210101021-01:** Clasificar la mercancía en la subpartida arancelaria establecida en las notas legales del sistema armonizado al diligenciar documentos para la exportación, de acuerdo con su naturaleza, composición y uso; considerando su origen y destino y los tratados y acuerdos comerciales.
Criterios de evaluación	Analiza la tecnología aplicada en la transformación y conservación de las mercancías de acuerdo con su naturaleza y características para su respectiva codificación arancelaria teniendo en cuenta el arancel externo común o un arancel de valoración de acuerdo con las políticas establecidas por cada país en procesos arancelarios.
Actividad de proyecto	Operar procesos de comercio internacional.
Actividad de aprendizaje	Establecer procedimientos para la exportación, importación y nacionalización de mercancías de acuerdo con la normatividad vigente.
Nombre de la evidencia	Evidencia 1: Asesoría “Caso exportación”.

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

Señor(a) instructor(a), verifique que el aprendiz desarrolla la evidencia según los indicadores/factores a evaluar propuestos en este formato, los cuales responden a lo solicitado en la evidencia.

Tenga en cuenta que estos indicadores debe tomarlos como referencia para evaluar en el **Centro de calificaciones** la evidencia entregada por cada aprendiz, indicando el juicio evaluativo obtenido con su respectiva retroalimentación.

Cuerpo del instrumento				
No.	**Indicadores / factores a evaluar**	**Cumple**		**Observaciones**
		Si	**No**	
1	Aplicó los requisitos mínimos que debe cumplir una empresa para aplicar a un mercado internacional.			
2	Elaboró una lista detallada explicando los requisitos mínimos que un exportador debe tener para incursionar en el mercado Italiano.			
3	Incluyó la partida arancelaria de los productos.			
4	Asesoró al exportador para facilitar el conocimiento del proceso de exportación al cliente.			
5	Mencionó la importancia de penetrar en el mercado Italiano, indicando sus ventajas y desventajas.			
6	Indicó los acuerdos vigentes en Colombia.			
7	Aplicó las normas de ortografía y puntuación en el desarrollo de la evidencia.			
8	Envió la evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.			