SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación Procesos Logísticos

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Comprender la dinámica de las importaciones y de las exportaciones (por medio de diagramas)

Instructor Responsable:

wilfred Hernández

Nombres y Apellidos de los aprendices:

Eveling Daniela Marin Suarez

CC: 1113041154

Jimy Navarrete Vargas

CC: 1116269442

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

DESARROLLO DE EVIDENCIA

DIAGRAMA DE DOCUMENTACION DE IMPORTACION:

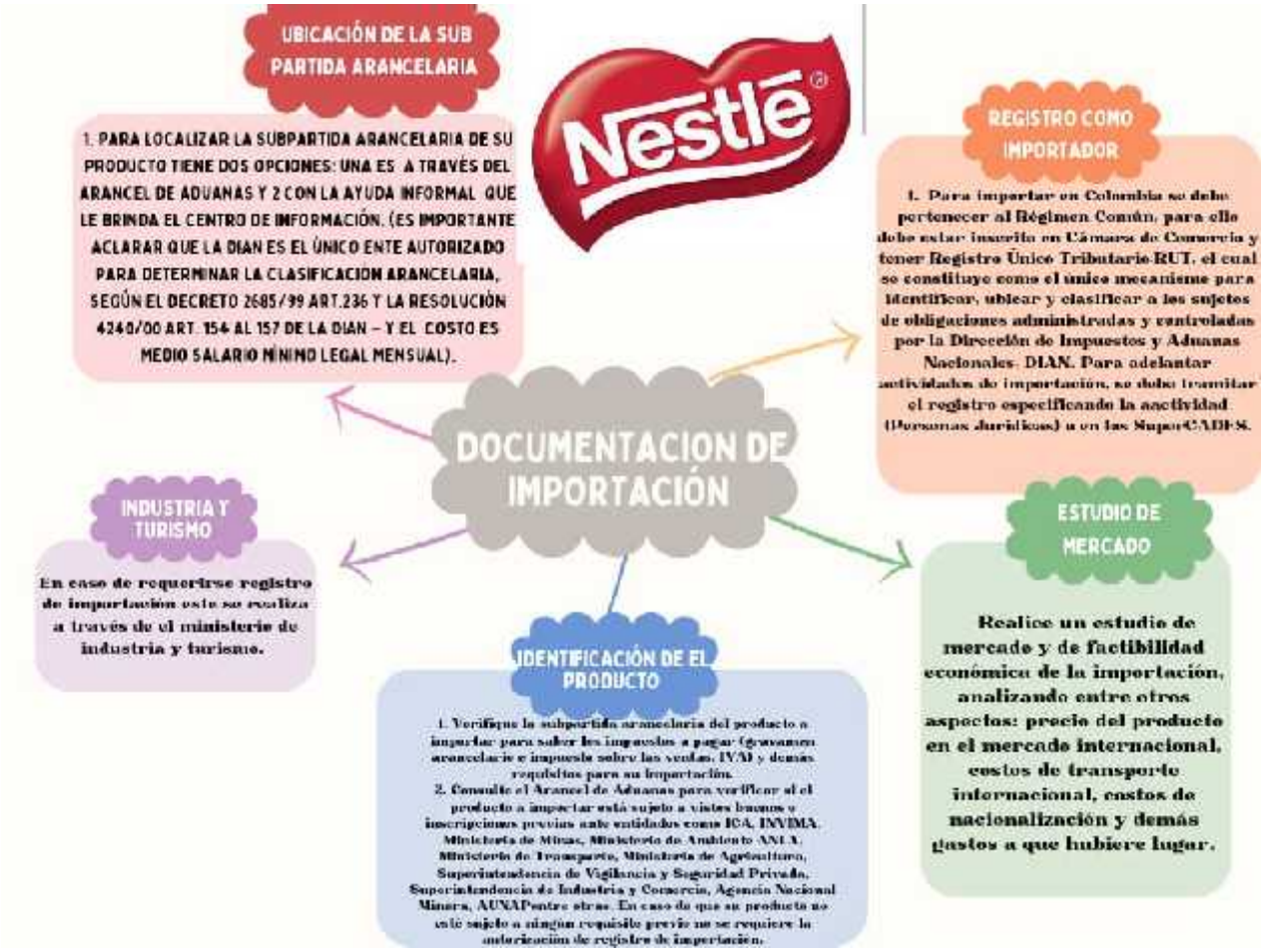


DIAGRAMA DE DOCUMENTACION DE EXPORTACION:



BIBLIOGRAFIA:

Diagramas realizados con la aplicación Canva

INFORMACION SUMINISTRADA DE LA WEB:

https://www.google.com/search?q=documnetacion+para+exportar+e+importar+a+colombia&rlz=1C1ELEB_enCO804CO804&oq=DOCUMNETACION+PARA+EXPORTAR+E+IMPORTAR+&aqs=chrome.2.69i57j33i10i160l3.13622j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Diagrama sobre documentación de importación y exportación. GA3-210101029-AA1-EV01.

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos
Jorge Luis Niebles Montero
CC: 1042437248
Aley Jousehpy Bolaños Angel
CC: 1129537172

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2024

Introducción

Las exportaciones de aceite de palma crudo y refinado llegaron a 857 mil toneladas en 2023, mostrando un crecimiento del 12,5 % en relación al año anterior. Es importante señalar que el 87 % de estas exportaciones corresponden a aceite de palma crudo y el 13 % restante a exportaciones de aceite de palma refinado, fracciones y productos procesados.

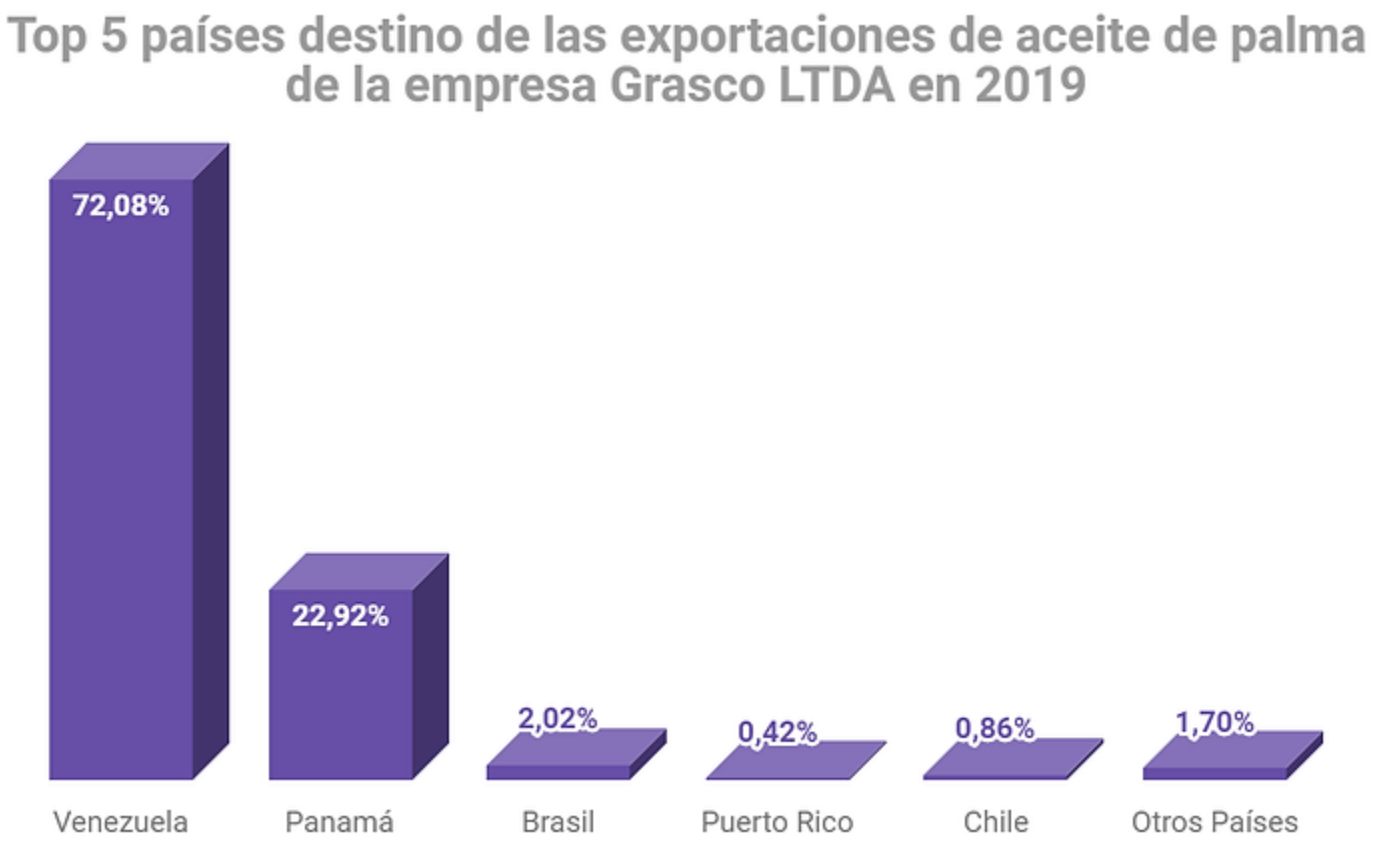
En lo que respecta a las exportaciones de aceite de palmiste, las mismas pasaron de 97.960 toneladas a 107.927 toneladas entre 2022 y 2023, un aumento del10 %. Al igual que en el caso del aceite de palma, el principal producto exportado es el aceite de palmiste crudo, con el 78 % de participación

A finales del 2019, el aceite de palma 100% colombiano recibió el aval de la Sociedad Colombiana de Medicina Preventiva y Ortomolecular para el consumo humano al ser un ingrediente con alta riqueza nutricional, sus balances entre grasas saturadas e insaturadas lo han llevado a ser uno de los aceites de mayor demanda en la industria alimenticia. Se espera que esta alianza ayude a impulsar las exportaciones de este alimento e incremente las ventas dentro del país, Fedepalma resalta que este aval les dará la tranquilidad a los consumidores de comprar y utilizar el aceite de palma en la preparación de sus comidas.

Desde nuestra plataforma de comercio exterior Treid.co, realizamos un estudio de las exportaciones de aceite de palma en 2019.

El valor de los envíos al exterior fue de $353’475.946, este alimento llegó a 36 países, con un top 5 conformado por Países Bajos con $124’239.626 dólares (FOB), España con $39’643.464 dólares (FOB), México con $34’123.994 dólares (FOB), Alemania con $29’706.041 dólares (FOB) y Ecuador con $27’527.065 dólares (FOB).

Grasco LTDA: Realizó envíos a 8 países, el top 5 lo conformaron Venezuela con $9’739.962 dólares (FOB), Panamá con $3’097.704 dólares (FOB), Brasil con $273.387 dólares (FOB), Puerto Rico con $56.563 dólares (FOB) y Chile con $48.923 dólares (FOB).



IMPORTACION

GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA-COMERCIO

PROCESOS

- Trámites Aduaneros
- Pago de Aranceles e Impuestos
- Documentación Requerida
- Agente de Aduanas

REQUISITOS Y DOCUMENTACIÓN LEGAL

- Factura Comercial
- Conocimiento de Embarque
- Declaración de Importación
- Certificados de origen

ESTRUCTURA ARANCELARIA DIAN

DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas

AGENTES DE

AGENTES DE ADUANA

Empresas especializadas en la Organización y gestión de envíos de carga Internacional. Actúan como intermediarios entre los exportadores e

ZONAS FRANCAS

Son áreas delimitadas dentro de un país que están sujetas a un régimen aduanero especial y a beneficios tributarios con el objetivo de promover la inversión, la Industrialización, y la generación de empleo

NTIDADES QUE PROMUEVEN Y PARTICIPAN EN EL COMERCIO EXTERIOR

También conocidos como despachantes de aduana, son profesionales o empresas autorizadas por la autoridad aduanera de un país

- ProColombia
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Bancóldex
- Cámaras de Comercio

TERMINOS DE NEGOZACION

La estructura arancelaria en Colombia es administrada por la DIAN y se basa en la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina (NANDINA) y el Arancel de Aduanas.

QUE HACEN ESTOS SISTEMAS

Clasifican los productos en categorías y asignan aranceles específicos a cada categoría.

QUE INCLUYEN

Presentación de documentos, el pago de aranceles y otros impuestos, la Verificación del Cumplimiento de regulaciones Específicas, como las Relacionadas con la Seguridad y la sanidad

LEGALIZACION ADUANERA

Es un proceso fundamental en el comercio internacional, es crucial para evitar retrasos en la cadena de suministro y para garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones tanto del país exportador como del

CLACIFICACION DE MERCANCIAS

La clasificación de mercancías se refiere a la categorización de los productos con base en un sistema estandarizado, como el Arancel de Aduanas, el Sistema Armonizado (SA) o la Nomenclatura Combinada (NC), que asigna códigos específicos a cada grupo de mercancía.

POLITICAS DE NEGOZACION

Las políticas abarcan aspectos como pago, plazos de entrega, requisitos de calidad, volumen mínimo de compra, condiciones de garantía, penalizaciones por Incumplimiento y otros términos y Condiciones que regulan la

PRESUPUESTO Y OPERACIONES

Presupuesto: debes considerar los costos asociados con la importación, tales como: precio de los bienes, aranceles e impuestos, costos de transporte internacional, los honorarios de

Operaciones: coordinar eficientemente el transporte de las mercancías, que cumplan con los requisitos aduaneros y reglamentarios. Además, es crucial monitorear los plazos de entrega, gestionar inventarios y coordinar la Distribución de las mercancías una vez que despachadas lleguen al país de destino

CARACTERIZACION DE MODOS Y MEDIOS DE TRANSPORTE

MODO: marítimo, Aéreo y terrestre

MEDIOS: contenedores, buques, Aviones, camiones etc.

PROCESOS LOGISTICOS

TRATADO DE LIBRE COMERCIO – ACUERDOS COMERCIALES

Reducción o eliminación de aranceles

Establecen reglas y condiciones para facilitar el comercio entre los países.

Impacto en la economía de los países involucrados

Estandarización de normas y regulaciones, y la protección de la propiedad intelectual

TRASNPORTE INTERNACIONAL

Transporte marítimo Aéreo y terrestre

INCOTERMS

Definen las responsabilidades y obligaciones incluyen aspectos como el transporte internacional, seguros y trámites aduaneros. Algunos de los términos más Comunes son FOB (Free On Board), CIF (Cost, Insurance and Freight) y EXW (Ex Works).

INDICADORES DE GESTION DE LA NEGOZACION INTERNACIONAL

- Costo total de adquisición
- Cumplimiento de plazos de entrega
- Índice de calidad
- Costo por unidad
- Nivel de satisfacción del cliente interno

EXPORTACION

GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA-COMERCIO

PROCESOS

- Registro como exportador
- Conocimiento de requisitos aduanero
- Documentación
- Logística y transporte
- Gestión de pagos

REQUISITOS Y DOCUMENTACIÓN LEGAL

- Registro como exportador
- Factura comercia
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Certificados adicionales
- Documentación aduanera

ESTRUCTURA ARANCELARIA DIAN

DIAN: Dirección de Impuestos y Aduanas

AGENTES DE

AGENTES DE ADUANA

Empresas especializadas en la organización y gestión de envíos de carga internacional. Actúan como intermediarios entre los exportadores e importadores

ZONAS FRANCAS

Son áreas delimitadas dentro de un país que están sujetas a un régimen aduanero especial y a beneficios tributarios con el objetivo de promover la inversión, la industrialización, y la generación de empleo

ENTIDADES QUE PROMUEVEN Y PARTICIPAN EN EL COMERCIO EXTERIOR

- ProColombia
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Bancóldex
- Cámaras de Comercio

CLACIFICACION DE MERCANCIAS

La clasificación de mercancías se refiere a la categorización de los productos con base en un sistema estandarizado, como el Arancel de Aduanas, el Sistema Armonizado (SA) o la Nomenclatura Combinada (NC), que asigna códigos específicos a cada tipo de mercancía. Estos códigos son utilizados para propósitos aduaneros, estadísticos y de regulación comercial.

POLITICAS DE NEGOZACION

Las políticas abarcan aspectos como pago, plazos de entrega, requisitos de calidad, volumen mínimo de compra, condiciones de garantía, penalizaciones por incumplimiento y otros términos y condiciones que regulan la relación comercial.

TERMINOS DE NEGOZACION

La estructura arancelaria específica para la exportación de tu producto a Colombia es necesario consultar la Tarifa de la Aduana Común del Pacto Andino (TAR), que establece los aranceles aplicables a las importaciones en Colombia.

QUE HACEN ESTOS SISTEMAS

Clasifican los productos en categorías y asignan aranceles específicos a cada categoría.

QUE INCLUYEN

Presentación de documentos, el pago de aranceles y otros impuestos, la verificación del cumplimiento de regulaciones específicas, como las relacionadas con la seguridad y la sanidad

LEGALIZACION ADUANERA

Es un proceso fundamental en el comercio internacional, es crucial para evitar retrasos en la cadena de suministro y para garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones tanto del país exportador como del

PRESUPUESTO Y OPERACIONES

Presupuesto: debes considerar los costos asociados con la importación, tales como: precio de los bienes, aranceles e impuestos, costos de transporte internacional, los honorarios de despacho aduanero, seguros y otros gastos relacionados.

Operaciones: coordinar eficientemente el transporte de las mercancías, que cumplan con los requisitos aduaneros y reglamentarios. Además, es crucial monitorear los plazos de entrega, gestionar inventarios y coordinar la distribución de las mercancías una vez que estas lleguen al país de destino.

PROCESOS LOGISTICOS

TRATADO DE LIBRE COMERCIO – ACUERDOS COMERCIALES

- Reducción o eliminación de aranceles
- Establecen reglas y condiciones para facilitar el comercio entre los países.
- Impacto en la economía de los países involucrados
- Estandarización de normas y regulaciones, y la protección de la propiedad intelectual

TRASNPORTE INTERNACIONAL

Transporte marítimo, aéreo, terrestre

INCOTERMS

Definen las responsabilidades y obligaciones incluyen aspectos como el transporte internacional, seguros y trámites aduaneros. Algunos de los términos más comunes son FOB (Free On Board), CIF (Cost, Insurance and Freight) y EXW (Ex Works).

CARACTERIZACION DE MODOS Y MEDIOS DE TRANSPORTE

MODO: marítimo, aéreo y terrestre

MEDIOS: contenedores, buques, aviones, camiones etc.

INDICADORES DE GESTION DE LA NEGOZACION INTERNACIONAL

- Costo total de adquisición
- Cumplimiento de plazos de entrega
- Índice de calidad
- Costo por unidad
- Nivel de sasfacción del cliente interno

COSTOS DE EXPORTACION

- Costos de Producción
- Costos logísticos
- Costos aduaneros
- Costos de documentación
- Honorarios y comisiones

Conclusiones

En el país existen muchos productos y servicios con potencial de exportación que por uno u otro motivo no se aprovechan. Entre estos, se encuentra el aceite de palma africana y sus IV derivados, una planta con características muy especiales que puede ser cultivada exitosamente en Colombia, Sin embargo, en el área de la comercialización y exportación todavía falta mucho, aun cuando en los últimos años se han conformado empresas con este objetivo.

El aceite de palma tiene gran potencial en los mercados internacionales y fue escogido a raíz de investigaciones hechas, por charlas informales sostenidas con personas involucradas en el sector.

Es evidente que el Aceite de palma tiene un potencial de negocio. Es un producto de origen vegetal, lo cual le da ventaja sobre sustitutos de origen animal. Su comercialización no es nada complicada, ya que tiene gran demanda en los mercados.

Se puede concluir que la palmicultura no es sostenible social ni ambientalmente, puesto que en grandes partes del territorio ha estado ligada a las violaciones de los derechos humanos. Generando los grandes monocultivos de palma de aceite para los biocombustibles son una amenaza para la seguridad alimentaria y lesionan la biodiversidad.

Bibliografía

https://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5436323
https://www.treid.co/post/exportaciones-de-aceite-de-palma-en-colombia-en-2019

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Ficha:

2879822

Título de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable:

Wilfred Dario Hernandez

Nombres y Apellidos

Luis Alejandro Cartagena

Manuel Alejandro Calderon

Victor Alfonso Gonzalez Rivera

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

DIAGRAMA DE IMPORTACIÓN GRUPO SIDERURGICO REINA



INICIO DE PROCESO DE IMPORTACIÓN

Registro de la Empresa Importadora

- Registro ante la Cámara de Comercio
- Obtención del RUT (Registro Único Tributario)

¿Requisitos aprobados?

No

Revisar documentación

Si

Solicitud de la Licencia de Importación ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Contrato con transportista internacional (naviera o aérea)
- Seguro de transporte

¿Aprobado?

No

Revisar documentación

Si

Embarque de las mercancias

- Bill of Lading (BL) o Air Waybill (AWB)
- Factura Comercial
- Lista de Empaque

Llegada de la Mercancía a Puerto/Aeropuerto Colombiano

Aviso de llegada
- Manifiesto de carga

No

Si

Despacho Aduanero

- Declaración de Importación (DIAN)
- Pago de impuestos y aranceles
- Inspección de la mercancía

Liberación y Nacionalización de la Mercancía.
- Retiro de la mercancía del puerto/aeropuerto.
- Transporte interno hasta la empresa.

FIN DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN

DIAGRAMA DE DOCUMENTACION PARA EXPORTACION



INICIO DE PROCESO DE EXPORTACIÓN

Registro de la Empresa Exportadora

- Registro ante la Cámara de Comercio
- Obtención del RUT (Registro Único Tributario)

¿Requisitos aprobados?

No

Revisar documentación

Si

Solicitud de la Licencia de Exportación
- Solicitud y obtención de la licencia de exportación ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

- Contrato con transportista internacional (naviera o aérea)
- Seguro de transporte

¿Aprobado?

No

Revisar documentación

Si

Despacho Aduanero

- Declaración de Exportación (DIAN)
- Inspección de la mercancía

Embarque de las mercancias

- Bill of Lading (BL) o Air Waybill (AWB)
- Factura Comercial
- Certificado de Origen (si aplica)

No

Si

Aviso de llegada
- Manifiesto de carga

Despacho Aduanero en el País Destino.
- Declaración de Importación en el país destino.
-Pago de impuestos y aranceles en el país destino.

Entrega al Cliente Final
- Transporte interno en el país destino
- Confirmación de recepción por parte del cliente.

FIN DEL PROCESO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Evidencia GA3-210101071-AA2-EV01. Taller aplicación de compras.

Instructor Responsable: Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos: Aide Yureli Zapata Garcia

CC: 1035522142

Luz María Muñoz

CC: 43209838

Andrea Carolina Velázquez Ruiz

CC: 1066748982

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Desarrollo de la evidencia:

El departamento de compra de la empresa CAMAYU, se encarga de suministrar a todas las áreas los elementos necesarios como lo es materia prima, herramientas, productos terminados, equipos de oficina en coordinación, con el almacén se valida inventario, transporte despacho, recibo, proveedores ventas, mercado, finanzas todas las áreas de la compañía generan informes semanales donde especifican sus necesidades de insumos materias primas y a su vez compras, asumen la información recibida por los valores cotizados facilitando control en gastos evaluando desfases o desperdicios en la compra de los insumos.

Función principal

Área compras tiene como función particular adquirir todo aquello que requiere la fábrica, o empresa en su momento determinado.

Cotización Proveedor

PRODUCTOS CAMAYU

CLL 65.111.16

Lugar: San Pedro

Cotización

Fecha: 02/07/24

Vendedor: Daniel Franco

Cliente: Peluquería Marín

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Aceite romero	30 L	16.000 Un	480.000
Shampoo anticaida	25 L	35.000 Un	875.000
Shampoo todo color	12 Un Mlg	17.000 Un	204.000
Shampoo sábila-aguacate	16 Un Mlg	13.000 Un	208.000
Shampoo chocolate	03 Un Mlg	15.700	47.100
Shampoo kit niño	45 Un Mlg	25.200	1.134.000
Shampoo engrosador	70 Litro	37.000	2.590.000
Shampoo manzanilla	12 Litro	19.000	228.000
			5.766.100

Cotización valida por 30 días

Firma cliente

Firma proveedor

PRODUCTOS CAMAYU

Francisco Macarron

Aceite vegetal

CLL 65.111.16

Lugar: Yarumal Ant.

Cotización 0006

Fecha: 02/07/24

Lugar: San Pedro

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO
Aceite de pata	20 Litros	25.700 Und= 51.400
Aceite de aguacate	3 Litros	19.800 Und= 59.400
Aceite linaza	7 Litros	22.000 Und=154.000
Aceite coco	9 Litros	17.000 Und= 153.000
		Subtotal: 880.400
		Iva: 128.000
		Total: 1.008.400

Método de pago

Cuenta 0123456780110

Tarjeta 1020304000

Cotización

Fecha: 02-07-24

Vendedor: Juliana Silva

Cliente: Productos Camayu

Almacén Plásticos y Frascos

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Bolsa plástica	00111	12.300Un	13.653.000
Embace Litro	0019	100 Pesos	1.900
Fragancia Limon	0016	1200 Pesos	19.200
Atomizador Mini	0011	800 Pesos	8.800
Embace 80 Ml	0050	700 Pesos	35.000

Observaciones

A la fecha de hoy sólo podemos vender las porciones de litro grande, el resto de porciones quedan para despachar en tres cantidades.

Conclusiones:

En los tres modelos de compras la individual de cada empresa con factores prioritarios beneficiarios a la compañía CAMAYU, al realizar una cotización con proveedor nos dan la garantía de pagos en diversas modalidades, y nos brindan la posibilidad de recolección de productos por daño en traslado transporte incluido, solo sobre costos beneficiando a la Empresa CAMAYU en traslado, minimizando tiempo y gastos en la cotización punto de venta se garantiza al consumidor el producto adecuado deseado en tiempo real con garantía de obsequio en mayor compra agotar existencias en productos. Cotización en material materiales varios se visualiza la facilidad de adquirir los productos para embazar teniendo como preferencia que son de versatilidad bolsa, sachets, tarro, en conclusión, CAMAYU se acoge a las tres cotizaciones de fácil visualización, manejo con facturación electrónica, aportando a la empresa mayor rentabilidad en disminución de gasto papelería ya que somos una empresa que contribuye al cuidado del medio ambiente.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia:

TALLER APLICACIÓN DE COMPRAS.

Instructor Responsable: WILFRED DARIO HERNANDEZ

Nombres y Apellidos: NAYIVE GARCIA CAICEDO

CC:1106780776

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

INTRODUCCION

Elaborar el plan de compras

Las compras son las adquisiciones de las empresas, se trata de suministrar de manera estable y frecuente materiales, bienes y/o servicios, para garantía de todos los recursos que necesarios en la cadena de producción. Estos bienes y/o servicios deben conseguirse en las cantidades necesarias solicitadas por cada parte de la empresa, teniendo en cuenta tiempo, costo y previendo las necesidades básicas, evitando trámites de sobrecostos y urgencias de última hora.

Un proceso de compra exitoso permite a una empresa presupuestar, auditar y pensar en todas las decisiones de compra desde el principio de la necesidad, creado para aprovechar al máximo sus recursos, además del ahorro de costos; un proceso de compra eficiente permite a las empresas mejorar las relaciones y la comunicación con los proveedores, realizar evaluaciones de desempeño y operaciones de cumplimiento de contratos, optimizar los riesgos financieros y auditorías de gestión y este ciclo de suministro. Es su responsabilidad como gestor o coordinador logístico hacer que todo sea más eficiente para la empresa.

Para cualquier organización, la compra es una actividad profesional y altamente calificada. Alcanzar los objetivos de una gestión de adquisiciones exitosa requiere habilidades analíticas y racionales; esto da como resultado que la cantidad, calidad, precio, tiempo, lugar y compra de los productos y/o servicios del proveedor sean justos o consistentes con el beneficio máximo de la empresa y es la motivación de los proveedores para seguir haciendo negocios con los clientes.

El diseño adecuado de la estrategia de compras no solo promueve el desempeño de la región, sino que también contribuye a su posición como elemento estratégico en el logro de las metas generales de la organización. La estrategia de compras se puede definir como: Un plan que respalda y alinea las estrategias comerciales generales mediante la optimización del gasto externo, la actividad de compras y otras contribuciones de valor.

DESARROLLO ACTIVIDAD TALLER APLICACIÓN DE COMPRAS.

En la empresa RAMO S.A se tiene una necesidad de adquirir triciclos para la venta de todos sus productos ya que la demanda ha sido exitosa este último trimestre del año impulsando también la movilidad sostenible, el impacto social en términos de empleo y el impacto ambiental como la disminución de la huella de Carbono. Para cumplir con esta necesidad se tuvo en cuenta tres cotizaciones de diferentes empresas donde se tuvo en cuenta diferentes factores para la compra del producto.

El departamento de compras recibe y analiza los requisitos considerando las condiciones económicas (precio, cantidad de descuento, costo, etc.), crédito (condiciones, tasas de interés) y otros factores (tiempo de entrega, calidad) para encontrar posibles proveedores.

Cotización 1

FEDERAL INGENIERA fecha: 03/07/2024

Calle 12b #19a – 54 vendedor: Mauricio Caicedo

Lugar: Bogotá D. C cliente: RAMO S.A

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Triciclo de carga	0010	5,200,000 un	52,000,000

Cotización 2 fecha: 03/07/2024

ECOTRICICLOS **vendedor:** Alex Monroy

Cra 25 A # 11 – 52 Barrio Ricaurte cliente: RAMO S.A

Lugar: Bogotá – Colombia.

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Triciclo de carga trasera	0010	5,750,000 un	57,500,000

Cotización 3

TRICICARGA fecha: 03/07/2024

Calle 12 b # 19 a 33 **vendedor:** Jefferson moreno

Lugar: Bogotá cliente: RAMO S.A

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Triciclo de carga	10	4,900,000	49,000,000

Al tener las cotizaciones de las empresas de tricíclicos y verificar la información de cada una se pudo establecer que la empresa que cumple con los requisitos y condiciones económicas, el precio, la cantidad de descuento, crédito, condiciones de tasa, el tiempo de entrega, la calidad del producto; es la empresa FEDERAL INGENIERA ya que nos ofrecen múltiples formas de pagos, las opciones de entrega son Las empresas de reparto con las que trabajamos son CONTRANSTAME, SERVIENTREGA Y INTERRAPIDISIMO a nivel nacional.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación Procesos Logísticos

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Infografía sobre conceptos de compras

Instructor Responsable:

wilfred Hernández

Nombres y Apellidos de los aprendices:

Eveling Daniela Marin Suarez

CC: 1113041154

Jimy Navarrete Vargas

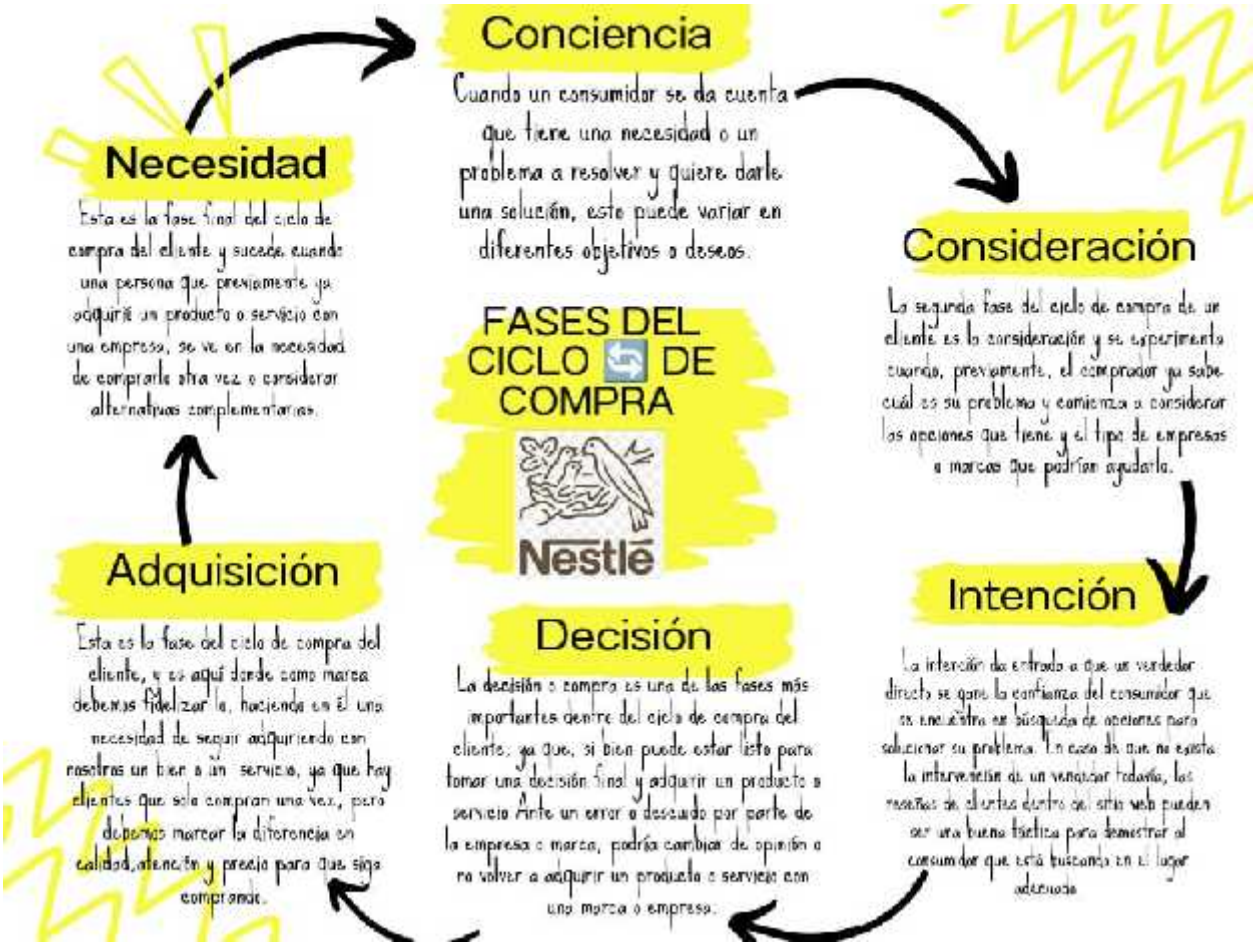
CC: 1116269442

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Desarrollo de evidencia:



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Infografía sobre conceptos de compras, proveedores, negociación, importación, exportación, e-procurement. GA3-210101071-AA1-EV01

Instructor Responsable: Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos: Aide Yureli Zapata Garcia

CC: 1035522142

Luz María Muñoz

CC: 43209838

Andrea Carolina Velázquez Ruiz

CC: 1066748982

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

CICLO DE COMPRAS

EMPRESA CAMAYU



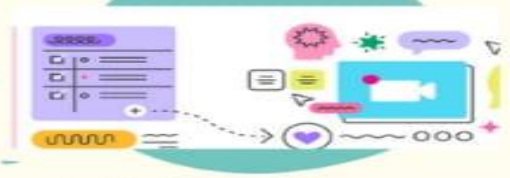




Determinar la calidad y cantidad de la compra. Adquisición de materia prima, (Plantas naturales)



Verificar lista de proveedores y seleccionar y decidir al que se le va a comprar.



Solicitud de ofertas y presupuestos.



Evaluación de las ofertas. Selección del producto.



Negociación de las condiciones de entrega y pago.



Solicitud y seguimiento del pedido.



Seguimiento y recibido de pedido.



Recibo de factura y procedimiento para pago.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Infografía sobre conceptos de compras, proveedores, negociación, importación, exportación, *e-procurement*. GA3-210101071-AA1-EV01.

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos

Jorge Luis Niebles Montero
CC: 1042437248
Aley Jousehpy Bolaños Angel
CC: 1129537172

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2024

Introducción

Este trabajo trata de buscar el análisis de una adecuada evaluación de proveedores para la compra de materia prima; frente a las problemáticas existentes generadas por una actividad productiva como es el cultivo de Palma Africana en una región adapta para este tipo de cultivo que para para el primer semestre del año genera su mayor producción.

Teniendo en cuenta lo anterior, se enfoca este trabajo con el propósito y fin de realizar una selección de proveedores adecuada que cumpla con los requisitos para el abastecimiento de la materia prima. Dicha actividad siempre está orientada hacia el producto final, ya que una mala selección retrasa la producción. El tener y el hacer buenas prácticas de selección, proteger la empresa de los efectos de un proveedor incumplido que impacta de manera negativa la imagen de la empresa y retrasos en los procesos, para ello se hacen necesarios garantizar que se mantengan los estándares de calidad al momento de la selección de los mismos.

Es así que la selección de proveedores resulta ser una tarea trascendental para la supervivencia dentro de los mercados competitivos actuales, ya que esta permite el control de costos y la entrega de productos de calidad al cliente. De modo que, la búsqueda y selección de proveedores debe darse no solo cuando una organización inicia operaciones o por el deseo de ampliar la cartera de estos sino cuando las necesidades de precio, calidad y entrega no se satisfacen generando como resultado un incremento en los costos de producción y baja calidad lo que repercute en la competitividad de los productos ofertados por la empresa en el mercado.

PROCESO DE COMPRA

GRASCO

PLANIFICACIÓN





Las «Compras de materias primas» según el Plan General Contable se refieren a la adquisición de bienes que constituyen la materia prima necesaria para la producción de bienes o servicios de una empresa. Estas materias primas son elementos básicos y no procesados que se utilizan en el proceso productivo y que posteriormente serán transformados en productos acabados o semielaborados.

1. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



Función implica la identificación precisa de las materias primas necesarias para la producción de bienes o servicios.

2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES



Función vital es la selección cuidadosa de proveedores de materias primas. Esto implica evaluar aspectos como la calidad de los insumos, la capacidad de entrega.

CALIDAD GRAFICA
MEDIOS IMPRESOS



PetCaribe
www.PetCaribe.com J-40292981-1



3. NEGOCIACIÓN DE CONDICIONES



Esencial para obtener condiciones comerciales favorables con los proveedores. Esto incluye discutir precios, plazos de entrega, descuentos por volumen y otras condiciones que afecten directamente los costos de adquisición.

4. GESTIÓN DE ÓRDENES DE COMPRA

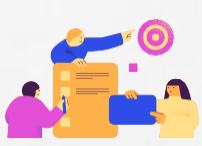


Función se encarga de generar, revisar y autorizar las órdenes de compra para las materias primas necesarias. Un proceso de compra bien estructurado y documentado facilita el seguimiento y control de las adquisiciones.





5. CONTROL DE INVENTARIOS



Asegura que las cantidades de materias primas almacenadas estén alineadas con las necesidades de producción y la demanda del mercado. Un adecuado control evita faltantes o sobrestocks que puedan afectar negativamente la producción y los costos operativos.

Conclusiones

La negociación es un proceso de discusión que se establece entre partes, por medio de representantes si son grupos y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos.

La gestión de compras y de abastecimiento, es la operativa fundamental del departamento de compras de una empresa, algunas de sus funciones más importantes son: identificación de necesidades, esta analiza y comprende las necesidades y requisitos de la empresa en términos de bienes y servicios.

Hablamos de compras cuando alguien realiza una adquisición a cambio de dinero o de alguna otra contraprestación no monetaria; la persona o entidad que realiza la compra es el comprador, mientras que la que recibe la contra prestación es el vendedor.

Bibliografía

https://repositorio.unillanos.edu.co/server/api/core/bitstreams/824d8793-8919-4cef-9d1a-d0128b9a34c9/content



Procesos de compra

conceptos





Compras

proceso de adquisición de bienes, servicios o materias primas necesarios para el funcionamiento de una empresa o para la producción de sus productos.

principales componentes del proceso de compra

- Identificación de necesidades
- Selección de proveedores
- Solicitud de cotizaciones
- Evaluación de cotizaciones
- Negociación
- Realización de pedidos
- Recepción de mercancías
- Almacenamiento
- Control de inventarios
- Pago a proveedores

Proveedores

los proveedores son entidades, empresas o individuos que suministran bienes, servicios o materias primas necesarios para las operaciones de una empresa. La gestión adecuada de los proveedores es crucial para asegurar una cadena de suministro eficiente y confiable.

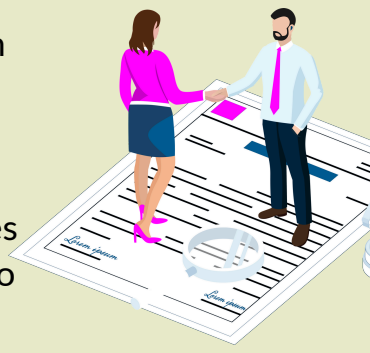


Aspectos importantes

- Selección de proveedores
- Relación con proveedores
- Evaluación y calificación de proveedores
- Negociación de contratos
- Gestión de riesgos
- Desarrollo de proveedores
- Cumplimiento y ética

Negociación

es un proceso clave mediante el cual las empresas y sus proveedores acuerdan los términos y condiciones bajo los cuales se realizarán las transacciones. La negociación efectiva no solo busca obtener el mejor precio, sino también asegurar la calidad, la confiabilidad, y la sostenibilidad de la relación con el proveedor. Es un proceso que requiere preparación, habilidades interpersonales y estratégicas, y una comprensión profunda de las necesidades y objetivos tanto de la empresa como del proveedor.



Importación

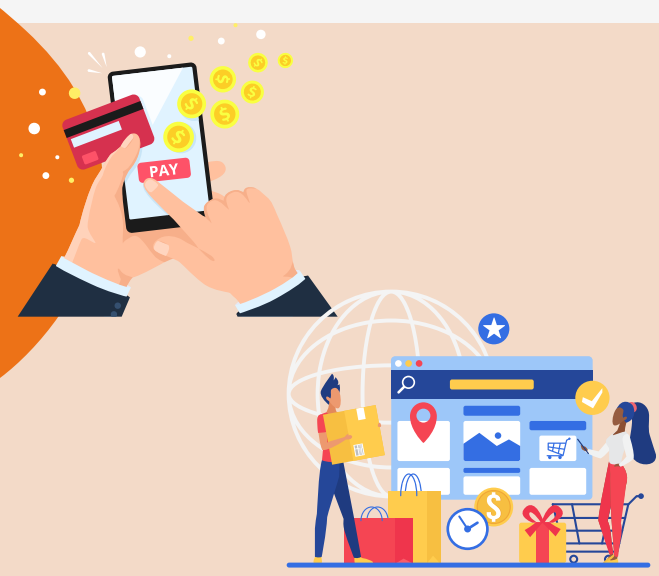
proceso de traer bienes y servicios desde un país extranjero para ser utilizados o vendidos en el mercado local. La importación es una actividad compleja que implica varias etapas y consideraciones para asegurar que los productos lleguen de manera eficiente, segura y cumpliendo con todas las regulaciones legales.





Exportación

proceso de vender y enviar bienes o servicios desde el país de origen a mercados internacionales. Este proceso es crucial para empresas que buscan expandir su presencia en mercados globales, diversificar sus ingresos y aprovechar ventajas competitivas.



E-procurement

El e-procurement o compra electrónica se refiere al uso de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) para realizar y gestionar el proceso de adquisición de bienes y servicios en una organización. Este enfoque digitaliza y automatiza diversas etapas del proceso de compra, lo que puede mejorar la eficiencia, reducir costos y aumentar la transparencia.

TECNÓLOGO: COORDINACIÓN PROCESOS LOGÍSTICOS

Luis Alejandro Cartagena
Victor Alfonso González Rivera
Manuel Alejandro Calderón Montoya

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia:

INFOGRAFÍA SOBRE EL PROCESO DE COMPRAS.

Instructor Responsable: WILFRED DARIO HERNANDEZ

Nombres y Apellidos: NAYIVE GARCIA CAICEDO

CC:1106780776

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Proceso de compras



1.IDENTIFICACION DE NECESIDADES

Los diferentes departamentos de la empresa identifican Sus necesidades de compras de productos o servicios. Se establecen requisitos y criterios de selección para Garantizar la calidad y la satisfacción de las Necesidades.

2.BUSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES:

se investigan y evalúan diferentes proveedores en el mercado.

Se comparan precios, calidad, plazos de entrega, y otros criterios relevantes.

Se seleccionan los proveedores que cumplan con los requisitos requeridos.



3.solicitud y recepción de cotizaciones.

Se envían solicitudes de cotización a proveedores seleccionados.

Los proveedores responden con sus propuestas de precios y condiciones.





4.analisis y selección de proveedores.

Se analizan y comparan las cotizaciones recibidas.

Se evalúan los compromisos y la capacidad de los proveedores para cumplir con las necesidades de la empresa.

Se seleccionan los proveedores que ofrezcan los mejores términos y condiciones.

. INFOGRAFÍA SOBRE CONCEPTOS DE COMPRAS, PROVEEDORES, NEGOCIACIÓN, IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN, E-PROCUREMENT.



COMPRAS CONCEPTOS GENERALES

Las compras son las adquisiciones de las empresas, se trata de suministrar de manera estable y frecuente materiales, bienes y/o servicios, para garantía de todos los recursos que necesarios en la cadena de producción.

SISTEMAS INTEGRALES DE COMPRAS

- **Reconocimiento de la necesidad**
- **Evaluación y selección del proveedor**
- **Evaluación de alternativas**
- **Seguimiento del pedido**
- **Recepción de la mercancía**
- **Seguimiento y control pos-compra**





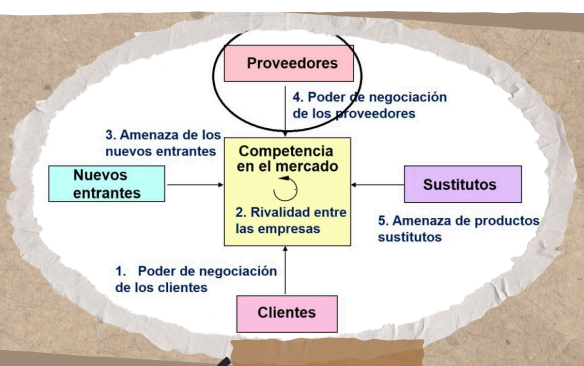
POLÍTICAS

- **Fuentes de abastecimiento**
- **Lineamientos de precio y calidad**
- **Especificaciones de la mercancía**
- **Procedimientos**
- **Condiciones de pago y entrega**
- **Investigación y desarrollo**
- **Compras recíprocas**
- **Ética**

PROCEDIMIENTOS

- **Requisitos y características del pedido proporcionados por el proveedor.**
- **Seguimiento de pedidos.**
- **Reciba del almacén de acuerdo con el método de gestión de inventario.**
- **Control débil de recepción de producto.**
- **Categorizar documentos y validar acciones para resolución futura.**



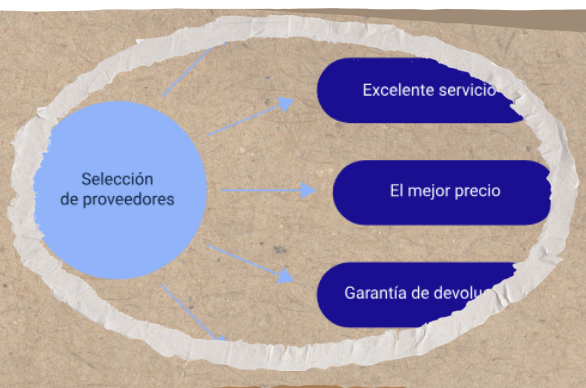


SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se entiende como proveedor a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de trabajo o actividad económica, esperando un beneficio a cambio que puede ser económico o en especie.

NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Según Montoya (2010) hay “muchos aspectos y consideraciones al momento de elegir uno o más proveedores. La elección no depende de una sola variable, sino únicamente de la combinación para lograr estos conjuntos para brindar una buena relación comercial específica y oportuna”, por eso se requiere un listado de criterios.





NEGOCIOS INTERNACIONALES: EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

- Exportaciones: tráfico de bienes o servicios propios de un país hacia otro para que sean consumidos allí.
- Importaciones: tráfico de bienes o servicios adquiridos por un país en otro territorio para su uso en territorio nacional. Las importaciones permiten a los agentes económicos adquirir los productos que en su país no se producen o bien obteniendo un beneficio para empresarios y consumidores (más baratos, mayor calidad…).

EL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio exterior es el conjunto de transacciones comerciales y financieras de intercambio de bienes y servicios que realiza un país en particular con otras naciones. El objetivo del comercio exterior es satisfacer la demanda de bienes y servicios de los consumidores de unos determinados productos que no se pueden cubrir- o no de la misma manera- con el producto nacional.



Aprendiz Andrea Carolina Velásquez CC 1066748982 Ficha 2879822 - Coordinacion de Profesos Logisticos

HTTPS://ZAJUNA.SENA.EDU.CO/REPOSITORIO/TITULADA/INSTITUTION/SENA/PROCESAMIENTO/121523/CONTENIDO/OVA/CFG/INDEX.HTML#/CURSO/TEMA1#T_1_5
HTTPS://IEP.EDU.ES/NEGOCIOS-INTERNACIONALES-EXPORTACION-E-IMPORTACION/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia:

Taller aplicación de modelos de inventarios

Instructor Responsable:

Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos:

Julieth Orozco Sandoval

CC: 1075662116

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2024

INTRODUCCIÓN

En las empresas a nivel nacional se pueden manejar diferentes tipos de inventarios que aportan de manera congruente la eficiencia en ventas de cada una de sus compañías, donde se puede diferenciar una de otra en el momento de una validación de este.

Por ello vamos a ver qué tipo de inventario actualmente maneja la planta de Cajicá Pec de la compañía Productos Naturales de la Sabana; teniendo en cuenta que, cada una de las sedes que tiene la compañía, aunque hay similitudes en la recolecta de datos al momento de unificar información para su inventario, la metodología y la prontitud de esta puede variar al final del proceso.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA

- **Tipo de inventario.**

El inventario que maneja actualmente la planta Pec en Cajicá es muy diversificado, como por ejemplo este utiliza el inventario según el momento: ya que, tienen un inventario inicial y uno final; el inicial se maneja a diario en las horas de la mañana, realizando un inventario físico de las unidades y así mismo se realiza un inventario final cada fin de mes.

Como así mismo, en el área de producción realizan un inventario de anticipación o previsión, ya que en ciertas épocas del año salen más productos con promoción y con mayor demanda.
El inventario que se realiza es inventario de producto terminado, ya que con él se cuenta para los diferentes clientes y se toma la decisión a quienes se les puede dar prioridad.

Finalmente, podemos decir que el inventario es una toma de inventario físico, donde válidas las unidades físicas vs. las del sistema, identificando a diario qué referencia presentan alguna novedad y desde cuándo se tiene tal diferencia.

- **Tiempo de realización**

El inventario que se maneja a diario puede llegar a durar de una hora a dos horas, la recolecta de información, y el inventario que se hace para el cierre de mes, se cuenta con un total de tiempo de 8 horas para su realización.
Pero hay que tener en cuenta que el inventario que se hace a diario tiene una persona que se dedica todos los días a validar las unidades físicas con diferencias y hay 2 personas que se encargan en la mañana y una persona en la tarde de validar en el sistema las posibles novedades del mismo.

- **Forma de recolección de la información.**

La forma en que se recolecta la información de inventarios es una parte digital por medio de tables y celulares y la otra parte manual por medio de hojas donde se realiza el inventario en una zona del almacenamiento donde no hay conexión a internet por el momento.

- **Forma de cotejo de la información.**

La forma de recolectar la información del área de logística Pec de Cajicá, se debe a que el 95 % de las referencias no están ubicadas con la infraestructura para una mejor toma, como puede ser una bodega que utilice una estantería con una adecuada tecnología.

Actualmente, el producto se almacena por diferentes tiras, están desde la A hasta la F donde sé varía algunas veces el almacenamiento, según la demanda del producto; entre la zona A hasta la D se almacenan todas las referencias de leches, la zona E y F es del área de jugos y la QB es el área de cremas, como así mismo está el Rack donde se almacenan los arequipes y junto con la QA se almacenan clientes especiales.

El almacenamiento es en piso, por tanto, las estibas quedan según la zona de dos a tres de alto; todo esto se realiza mientras se puede colocar una estantería a la bodega que ayude a tener un inventario más efectivo y que minimice notoriamente el tiempo de toma de inventario, ya que se puede dejar de un lado el inventario manual.

PARALELO

Para poder optimizar el tiempo de toma de inventario y la veracidad de este, como el tener una adecuada rotación y trazabilidad del producto, es importante el poder acudir a herramientas que nos permitan tener un mayor control de este.

Por tal motivo, el modelo o la herramienta que más es utilizada actualmente en las empresas en el área de logística es la WMS o SAP, las cuales se encargan de controlar y optimizar el almacenamiento de los productos y por ende genera una mayor precisión de los inventarios a realizar, evitando perdidas de producto e identificando las principales falencias presentes, logrando ejecutando un plan de acción de inmediato que ayude a proporcionar una solución a las falencias presentadas, generando ganancias a futuro dentro de la compañía.

CONCLUSIONES

- Es importante tener claro el tipo de inventario que se debe realizar dentro de una bodega, teniendo en cuenta con los suministros que cuenta la compañía y la infraestructura de la misma.

- Un adecuado almacenamiento e identificación del producto ayuda a tomar una toma física más eficiente, evitando producto trocado, reconteos innecesarios y una adecuada trazabilidad.

- El inventario lo manejan un 80% los empleados, ya que por medio de ellos se pueden evidenciar las novedades y, así mismo, se puede tener un mejor almacenamiento, minimizando tiempos de la toma física y obteniendo ideas asertivas que ayuden con adecuado manejo de inventarios.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Control de inventarios (sena.edu.co)
- ✓ https://alqueria.com.co/sostenibilidad/informes-sostenibilidad
- ✓ https://es.scribd.com/document/216225355/Control-de-Inventarios
- ✓ https://www.xamai.com/blog/sap-wms

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Ficha:
2879822

Título de La evidencia:

Taller aplicación de modelos de inventarios

Instructor Responsable:
Wilfred Dario Hernandez

Nombres y Apellidos

Luis Alejandro Cartagena
Manuel Alejandro Calderon
Victor Alfonso Gonzalez Rivera

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2024

Grupo Siderúrgico Reyna, una empresa colombiana dedicada a la producción de barras sismo resistentes para refuerzo de concreto, acero figurado, grafil y mallas electrosoldadas, busca mejorar su gestión de inventarios sin interrumpir sus operaciones. Actualmente, el inventario se realiza de manera manual, utilizando etiquetado referencias y tonelaje. Para optimizar este proceso, se propone la implementación de un modelo de inventario que optimice el flujo de mercancías y garantice la continuidad del negocio. En esta ocasión, se recomienda implementar un Modelo de Inventario Perpetuo, debido a que, este modelo permite mantener un registro continuo y actualizado de las entradas y salidas de inventario, proporcionando información en tiempo real sobre las existencias y facilitando la toma de decisiones. La implementación se dividirá en varias fases clave:

Primero, se llevará a cabo una Evaluación Inicial para identificar las debilidades y áreas de mejora del sistema de inventario actual. Esto servirá como base sólida para construir el nuevo sistema. Luego, se procederá a la Selección de Software de Gestión de Inventarios adecuado a las necesidades específicas de Grupo Siderúrgico Reyna. Este software permitirá el seguimiento en tiempo real de las existencias y se integrará con los sistemas de ventas y producción existentes.

Por otra parte, la Integración del Sistema garantizará una comunicación fluida entre los diferentes departamentos, estableciendo protocolos claros para la entrada y salida de mercancías. Además, se implementarán escáneres y etiquetas de código de barras para registrar automáticamente las transacciones de inventario, aumentando así la precisión y eficiencia del seguimiento de productos.

De igual manera, se establecerán puntos de reorden para determinar niveles mínimos y máximos de inventario para cada producto, generando alertas automáticas para el reabastecimiento, evitando así, falta de productos y excesos en el inventario. Otro factor a tener en cuenta, es el monitoreo y control continuo, el cual, será fundamental, basado en revisiones periódicas de informes generados por el sistema para identificar inconsistencias y tomar medidas correctivas. Igualmente, se realizan auditorías regulares del inventario físico para mantener la precisión y confiabilidad del sistema perpetuo.

Por último, el tiempo estimado para la implementación completa del modelo de inventario será de 3 a 4 meses, incluyendo la capacitación del personal y pruebas piloto necesarias para asegurar el correcto funcionamiento del sistema. Para concluir cabe mencionar que, la implementación de un Modelo de Inventario Perpetuo permitirá a Grupo Siderúrgico Reyna mejorar significativamente la eficiencia operativa y la precisión en la gestión de inventarios, sin interrumpir las operaciones diarias. Esto facilitará decisiones informadas y estratégicas para el crecimiento sostenible de la empresa en el mercado.

Referencias

https://www.gruposiderurgico.com/

http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/ingenieria_civil/investigacion_de_operaciones_ii/unidad_1/DM.pdf

http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u6_act17.pdf

https://core.ac.uk/download/pdf/290647198.pdf

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia: Taller aplicación de modelos de inventarios. GA3-210101062-AA1-EV02.

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos: Andrea Carolina Velásquez CC 1066748982

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2024

Evidencia GA3-210101062-AA1-EV02.Taller aplicación de modelos de inventarios.

La idea de este trabajo es que realice un modelo de inventario en paralelo para su empresa en el que no sea necesario cerrar los puntos de ventas o físicos de la empresa; es decir, que la empresa debe seguir funcionando sin problema, el informe debe contener los siguientes elementos:

- Tipo de inventario. Paso a paso a seguir.
- Tiempo de realización.
- Forma de recolección de la información.
- Forma de cotejo de la información.

Desarrollo de la evidencia

Basándonos en empresa, donde actualmente laboramos, somo un operador logístico y realizar un inventario de un servicio, Es totalmente diferente al inventario de una empresa que vende un producto.

Como tal realizamos inventario físico de los equipos o enceres que están en nuestras oficinas, con los cuales prestamos el servicio. y es un inventario que se realiza anual o según sea la necesidad, ya se a por compra de nuevos equipos o por las pedidas de alguno.

En la tabla que vamos a relacionar, se encuentra un inventario de alguno de nuestros equipos de trabajo, La información se toma de forma manual y luego es digita en bases de datos, con los costos estimado de cada uno de los equipos, dicha información es actualizada anualmente.

INVENTARIO POLIMODAL DEL SINU - ARTICULOS		
CANTIDAD	**ARTICULOS**	**$ COSTO POR UNIDAD**
29	SILLAS CON BRAZO DE COLOR NEGRO PLASTICAS	70.000,00
22	SILLAS SIN BRAZO DE COLOR NEGRO PLASTICAS	50.000,00
1	MESA DE VIDRIO METALIZADA PARA ESCRITORIO	400.000,00
1	MESA DE MADERA PEQUEÑA CON MEDIDAS	150.000,00
1	MESA DE MADERA GRADE CON MEDIDAS (Largo 1.80 y Ancho 80 cm)	400.000,00
2	MESAS DE MADERA REDONDAS	200.000,00
2	TELEVISORES LG PANTALLA PLANA HD DE (50) PULGADAS	800.000,00
1	ARCHIVADOR DE COLOR NEGRO CON CUATRO CAJONES METALICOS	400.000,00
1	IMPRESORA ESCANER (Samsung m2070w)	300.000,00
3	COMPUTADRES DE MESA (Marca LENOVO)	$ 1.000.000
2	COMPUTADORES PORTATILES (Marca ASUS)	$ 500,00

Como somos unas entidades prestadoras de servicios podemos llevar en nuestros inventarios los costos de la mano de obra del personal involucrado en la prestación del servicio, incluyendo el del personal de supervisión. Otros costos indirectos atribuibles a la prestación del servicio.

Mano de Obra de la Sede en Ciudad de Monteria	
Cargos	Sueldo mensual
Administrador del punto	$ 1.856.900,00
Asesor Comercial	$ 1.300.000,00

En la tabla podemos ver relacionado unos de los costos fijos que son los sueldos pagados a nuestra mano de obra, esto es una actividad que se hace mensual, otros de los costó fijos, son pagos de arriendo, servicios, prestaciones sociales.

Un ejemplo de inventarios de prestación de nuestros servicios es las ventas que realizamos por periodos académicos
En los procesos de articulación de 4 estudiantes para el periodo de 2024 1C2, por valor de $10.487.719 pesos, El periodo académico ser realiza entre el 24 de junio de 2024 y el 18 de agosto de 2024. En esa fecha se realizaría un recaudo y tendremos unas ganancias estimadas de $2.097.543 pesos nuestras ganancias es de un 20% del valor total de las ventas.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:
2879822

Titulo de La evidencia:
Informe de criterios para categorizar un inventario

Instructor Responsable:
Wilfred Dorio Hernandez

Nombres y Apellidos

Luis Alejandro Cartagena
Manuel Alejandro Calderón
Victor Alfonso Gonzalez Rivera

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2024

El Grupo Siderúrgico Reina es una empresa colombiana líder en la producción de barras sismo resistentes y otros productos destinados al refuerzo de concreto, tales como acero figurado, grafil, y mallas electrosoldadas estándares y especiales. Es por esto que, su compromiso radica en contribuir al éxito de los proyectos de sus clientes y al desarrollo del país, proporcionando productos que cumplen con rigurosos estándares de calidad y seguridad estructural.

En este informe se analizan los criterios fundamentales que orientan las operaciones del Grupo Siderúrgico Reina y la importancia estratégica de cada categoría de productos dentro de su estrategia empresarial. Así mismo, se destaca cómo la empresa prioriza la calidad del producto, la eficiencia en el tiempo de producción y una gestión óptima del inventario, dado que estos elementos son fundamentales para asegurar su posición en la exitosa ejecución de proyectos de construcción a lo largo del país.

A continuación se presentan los criterios de mayor importancia para la empresa:

- El cumplimiento normativo y la calidad son criterios fundamentales para la empresa, debido a que, todos sus productos están en cumplimiento con normas técnicas colombianas específicas como NTC 2289, NTC 5806, Resolución 1856:2017, Resolución 0277:2015 y el Reglamento Colombiano de Construcción Sismorresistente NSR-10.

- Calidad del producto: En el grupo Siderúrgico Reina se fabrican y comercializan productos con los más altos índices de calidad, por tal razón, la calidad del acero y la confiabilidad del producto final son esenciales para satisfacer las necesidades estructurales y de seguridad de los proyectos de construcción.

- Tiempo de producción: teniendo en cuenta que, la empresa fabrica productos utilizados en proyectos de construcción, el tiempo de producción es crucial. Es por esto que, la capacidad de cumplir con plazos ajustados es determinante para obtener contratos y satisfacer las demandas del mercado.

- Rotación de inventario: Teniendo en cuenta que en el sector siderúrgico la demanda puede variar significativamente, la capacidad de gestionar eficazmente la rotación de inventario es clave. Esto implica mantener niveles de inventario adecuados para evitar excedentes o escasez, lo cual afecta tanto la eficiencia operativa como los costos.

- Precios competitivos: la competencia en el mercado de materiales de construcción es muy alta en comparación con otros sectores, es por esto que, ofrecer precios competitivos es determinante respecto a la capacidad de la empresa para atraer y retener clientes frente a otros proveedores.

- Vida útil del producto: la durabilidad y resistencia de los productos de acero ofrecidos por la empresa son fundamentales, teniendo en cuenta que, los clientes buscan materiales

que no solo cumplan con los estándares de seguridad y normativas, sino que también tengan una vida útil adecuada para garantizar la longevidad de las estructuras.

- Ventas y comercialización: la capacidad de la empresa para generar ventas es esencial para su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. Esto incluye estrategias efectivas de comercialización y ventas, así como la capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes y del mercado.

Además de los criterios previamente mencionados como el cumplimiento normativo y la calidad del producto, los aspectos clave como el tiempo de producción, la rotación de inventario, los precios competitivos, la vida útil del producto y las estrategias de ventas son fundamentales para el éxito y la competitividad de la empresa en el mercado de materiales de construcción en Colombia. Estos elementos no solo influyen en la rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa, sino que también son determinantes para la satisfacción del cliente y la consecución de proyectos exitosos.

Por otra parte y de acuerdo con los criterios analizados, se propone la categorización de los productos de la siguiente manera:

Categoría A: productos que representan el 20 % del total de la cantidad de inventarios y generan el 80 % de las utilidades de la organización.

- Barras corrugadas
- Acero figurado

Categoría B:
Productos que suponen un 30 % del total de los productos y no suelen generar más del 20 % de las ganancias.
- Malla estándar
- Malla especial

Categoría C:
Productos que representan la mayor cantidad (más del 50 % de referencias) pero tienen menores ingresos.
- Grafil

Es importante mencionar que, esta categorización es importante para entender la contribución de cada tipo de producto al inventario y a las utilidades de la organización.

Finalmente, de acuerdo con los criterios mencionados y la categorización de productos del Grupo Siderúrgico Reina, se presentan las ventajas de controlar las existencias de acuerdo a la importancia de cada criterio, de la siguiente manera:

1. Cumplimiento normativo y calidad del producto (Categoría A - Barras corrugadas y acero figurado):

- Garantiza que se mantengan niveles adecuados de productos que cumplen con las normativas colombianas específicas (NTC 2289, NTC 5806, NSR-10, etc.). Esto asegura que los productos ofrecidos cumplan con los estándares de seguridad y calidad exigidos por la ley, lo cual es crucial para evitar problemas legales y para la seguridad estructural de los proyectos de construcción.

2. Tiempo de producción (Categoría B - Malla estándar - Malla especial):

- Mantener un inventario adecuado de estos productos permite responder con rapidez a las demandas del mercado y cumplir con plazos ajustados. Lo anterior, es crucial en proyectos de construcción donde los tiempos de entrega pueden ser críticos para la planificación y ejecución de obras, lo que a su vez mejora la satisfacción del cliente y la competitividad de la empresa.

3. Rotación de inventario (Categoría C - Grafil):

- Controlar eficazmente la rotación de inventario de productos como el Grafil es esencial para optimizar la eficiencia operativa y reducir costos asociados con inventarios obsoletos o excedentes. Mantener niveles adecuados de inventario de Grafil asegura que la empresa pueda satisfacer la demanda fluctuante de este producto, minimizando el riesgo de pérdidas por productos no vendidos.

4. Precios competitivos, vida útil del producto y estrategias de ventas:

- Ventajas del control de existencias:** Un control adecuado de las existencias en todas las categorías permite a la empresa ajustar sus precios de manera competitiva al gestionar eficazmente los costos de inventario y de producción. Además, asegura que se disponga siempre de productos con una vida útil adecuada, lo cual es fundamental para la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa en el mercado. Estrategias efectivas de ventas se apoyan en la disponibilidad constante de productos clave, facilitando la penetración de mercado y el crecimiento sostenible.

Para concluir, es importante mencionar que, controlar las existencias de acuerdo a la importancia de cada categoría de productos permite al Grupo Siderúrgico Reina optimizar sus operaciones, garantizar el cumplimiento normativo y la calidad, mejorar la eficiencia en tiempos de producción, gestionar adecuadamente la rotación de inventario y mantener precios competitivos. Estas prácticas no solo fortalecen la posición de la empresa en el mercado de materiales de construcción en Colombia, sino que también aseguran la satisfacción del cliente y la rentabilidad a largo plazo.

Grupo Siderúrgico Reyna. (2021, 5 agosto). Inicio - Grupo Siderúrgico Reyna. https://www.gruposiderurgico.com/

https://www.cementoscauca.com.co/wp-content/uploads/2018/08/NTC-2289-EN-PDF.pdf

https://kar-demir.com.tr/es/control-de-calidad

https://www.comandoconstrucciones.com/la-industria-siderurgica-colombiana-desafios-y-oportunidades/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879822

Título de La evidencia:

Informe de criterios para categorizar un inventario

Instructor Responsable:

Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos:

Julieth Orozco Sandoval

CC: 1075662116

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2024

INTRODUCCIÓN

Durante el transcurso del tiempo, las empresas buscan diferentes alternativas que les permitan tener un adecuado sistema de rotación de producto, que les permita tener claros cuáles son los productos con prioridad de venta con sus diferentes clientes.

Es por ello que Productos Naturales de la Sabana “Alquería” maneja cierta categorización dentro del almacenamiento que ayuda a identificar la rotación del producto, siendo más evidente la prioridad de estos frente a los diferentes clientes que maneja a diario.

Por consiguiente, veremos, a continuación, los productos y sus diferentes categorías que maneja actualmente la compañía.

Desarrollo de la evidencia

1. De acuerdo con la empresa a la que hace parte para el desarrollo de su proyecto formativo, analice cuáles son los criterios de mayor importancia para la empresa: rotación, precios, ventas, etc.

Actualmente, los criterios que se identifican el precio, ya que al ser productos que se producen 2 o 3 veces al mes, generan grandes ganancias, ya que la venta que se realiza es para clientes especiales; los cuales la venta no se genera diaria sino en días específicos del mes.

2. Identifique cuáles son los productos que pertenecen a cada categoría de acuerdo con los criterios analizados:

Categoría A: representan el 20 % del total de la cantidad de inventarios, pero que generan el 80 % de las utilidades de la organización.

Crema Astepo 10 kl: Su valor puede variar entre los 170.000 y 176.000 pesos



Crema Astepo 5 kl: Su valor puede estar en los 80.000 pesos o más.



- Productos para clientes especiales como el arequipe 20 kl



La leche por 10 unidades en caja, puede estar entre 63.900 y 97.900 pesos, según su presentación





- Crema de 500 Gr: Su valor es de 15.900 pesos



Crema de 500 Gr: Su valor es de 17.700 pesos



Categoría B: suponen un 30 % del total de los productos que no suelen generar más del 20 % de las ganancias.

Crema Chantilly: 19.300 pesos





Bebida de almendras: Su valor puede estar entre 14.000 y 18.600 pesos

Leche deslactosada en Sixpack, según la presentación el valor es entre 6.200 y 42.250 pesos







Leche sabor original sixpack: 31.500



Leche super cremosa Sixpack: 47.200



Arequipe 220: Según su presentación puede estar entre 4.650 y 26.050 pesos



- Cremas y sus diferentes presentaciones: pueden estar entre 5.700 pesos y 6.000 pesos.



Categoría C: representan la mayor cantidad, pero son las que tienen menores ingresos, son más del 50 % de referencias.

- Jugos y sus diferentes tamaños: Su valor esta entre 1.800 a 9.900 pesos



3. Luego de analizar los criterios y categorizar los productos, determine las ventajas que existen al controlar las existencias de acuerdo a la importancia que tengan, justificando la categorización realizada.

Es importante el poder establecer cierta categorización de los productos que tienen ciertas características que generan mayores ganancias que otras, puesto que; si no se tiene un adecuado control de inventarios se puede perder una venta o indisponer al cliente por no entregar el día correspondiente al pedido asignado.

Esto puede pasar por ejemplo: con la crema Astepo de 10 KL, la cual la envasan de 1 a 2 veces cada 2 0 3 semanas, pues una unidad su valor puede estar entre 170.000 a 200.000 mil pesos; y para que esta crema este para el adecuado despacho debe pasar primero por 16 horas

después del envasado a clima ambiente para quedar a la temperatura adecuada y después dura 72 horas con cadena frío, para que posteriormente el área de laboratorios realice unas pruebas de calidad, para dar el aprobado para su despacho.

Por lo tanto, es muy importante el tener clara la entrega de estos productos y, a nivel general, todos los despachos que son esenciales para que la empresa pueda tener un equilibrio con aquellos productos que no tienen tanta demanda durante el transcurso del año.

4. Realice el informe de la categorización de los productos y haga una presentación a su grupo de trabajo de manera sincrónica o asincrónica por medio de un video.

El enlace del video es:

https://youtu.be/O_RfKEFbN4k

CONCLUSIONES

Es importante el tener presentes las diferencias que hay entre los productos que se pueden llevar a la venta, porque algunas referencias son más solicitadas que otras por los clientes.

Por lo tanto, es adecuado manejar el sistema de inventarios ABC, el cual será de gran ayuda para seleccionar apropiadamente los clientes, sus necesidades y que productos nos pueden generar mayor ganancia, aunque la producción de estos no sea en cantidades exuberantes; ya que, estas ventas son las que nos generan el crecimiento en una compañía y son el equilibrio para aquellas referencias que se despachan con menos frecuencia.

Por último, es primordial, el tener control del envasado de todas las referencias para no generar un bajo stock de algún producto, originando un rechazo por el cliente.

BIBLIOGRAFÍA

- https://palahorro.com/index.php/producto/arequipe-alqueria-220-g-12-galletas-de-obleas/
- https://www.exito.com/
- https://aratiendas.com/
- https://www.mercadolibre.com.co/tiendas-oficiales
- https://tienda.makro.com.co/p/crema-de-leche-alqueria-10l-99585
- https://diezequis.com/negocio/producto/3988/arequipe-artesanal-suave-alqueria-x-20-kg
- https://alqueria.com.co/sites/default/files/2024-06/Informe-sostenibilidad-Alquer%C3%ADa-2023.pdf

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena.

Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha: 2879822

Evidencia: Evidencia GA3-210101062-AA1-EV01. Informe de criterios para categorizar un inventario.

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres Y Apellidos: Andrea Carolina Velásquez CC 1066748982

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena.

Centro De Comercio Y Servicio Regional Cauca.

2024

Evidencia GA3-210101062-AA1-EV01. Informe de criterios para categorizar un inventario.

De acuerdo con el sistema ABC de inventarios, donde los productos se clasifican en categorías A, B y C, dependiendo de la relevancia que tengan, que pueden ser por rotación, precios, ventas, tiempo de producción, vida útil, etc., realice un informe donde defina los criterios de categorización para los productos de la empresa donde usted está desarrollando el proyecto formativo, analizando y justificando la ubicación de los productos en cada categoría A, B y C en el siguiente orden:

1. De acuerdo con la empresa a la que hace parte para el desarrollo de su proyecto formativo, analice cuáles son los criterios de mayor importancia para la empresa: rotación, precios, ventas, etc.

2. Identifique cuáles son los productos que pertenecen a cada categoría de acuerdo con los criterios analizados: Categoría A: representan el 20 % del total de la cantidad de inventarios, pero que generan el 80 % de las utilidades de la organización. Categoría B: suponen un 30 % del total de los productos que no suelen generar más del 20 % de las ganancias. Categoría C: representan la mayor cantidad, pero son las que tienen menores ingresos, son más del 50 % de referencias.

3. Luego de analizar los criterios y categorizar los productos, determine las ventajas que existen al controlar las existencias de acuerdo con la importancia que tengan, justificando la categorización realizada.

4. Realice el informe de la categorización de los productos y haga una presentación a su grupo de trabajo de manera sincrónica o asincrónica por medio de un video.

Desarrollo de la evidencia

Realizando seguimiento a nuestro proyecto formativo, queremos mostrar los criterios de mayor importancia para la empresa son las ventas, el volumen de estudiantes.

Categoría A: representan el 20 % del total de la cantidad de inventarios, pero que generan el 80 % de las utilidades de la organización.

Psicología Virtual - 10 cuatrimestre - Costo $2.713.000

Licenciatura en Ciencia Sociales Virtual – 8 Semestres - Costo $2.726.000

Licenciatura en Educación Infantil Virtual – 8 Semestres - Costo $2.190.000

Administración de Empresas Virtual – 8 Semestres – Costo $ 2.350.000

Categoría B: suponen un 30 % del total de los productos que no suelen generar más del 20 % de las ganancias.

Ingeniería Industrial Virtual – 10 Semestres - Costo $2.388.000

Contaduría Publica Virtual – 9 Semestres – Costo $ 2.330.000

Licenciatura en Matemáticas Virtual – 8 Semestres – Costo $ 2.785.000

Ingeniería Informática Virtual – 8 Semestres – Costo $ 3.110.000

Administración en Salud Virtual – 8 Semestres – Costo $ 2.844.000

Categoría C: representan la mayor cantidad, pero son las que tienen menores ingresos, son más del 50 % de referencias.

Licenciatura en Educación Comunitaria Virtual – 8 Semestres – Costo $2.156.000

Tecnología en Logística Virtual – 6 Semestres – Costo $1.776.000

Mercadeo y Publicidad Virtual – 8 Semestres – Costo $2.866.000

Comunicación Digital Virtual – 9 Semestres – Costo $3.001.000

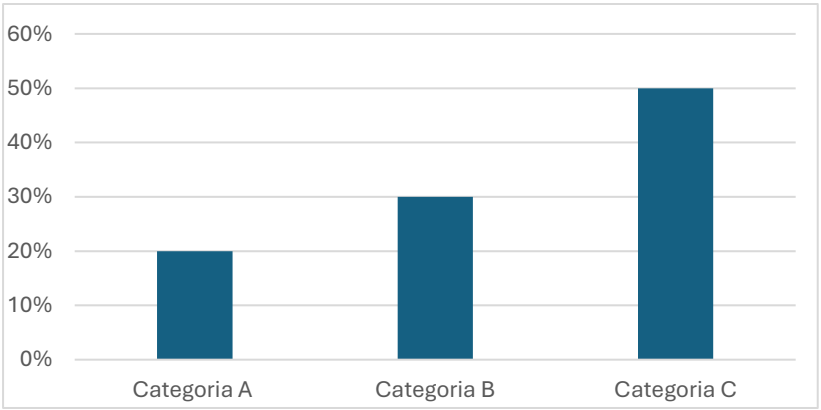
Economía Virtual – 9 Semestres – Costo $2.597.000

Negocios Internacionales Virtual – 9 Semestres – Costo $2.448.000

Con la categorización, inventario de los programas, que más genera rentabilidad para le empresa por su demanda, y los que genera menos ingresos, pero que se ofertan para complementar nuestro portafolio de servicio y se buscan estrategias para que estos programas puedan cambian de categoría en nuestro inventario.

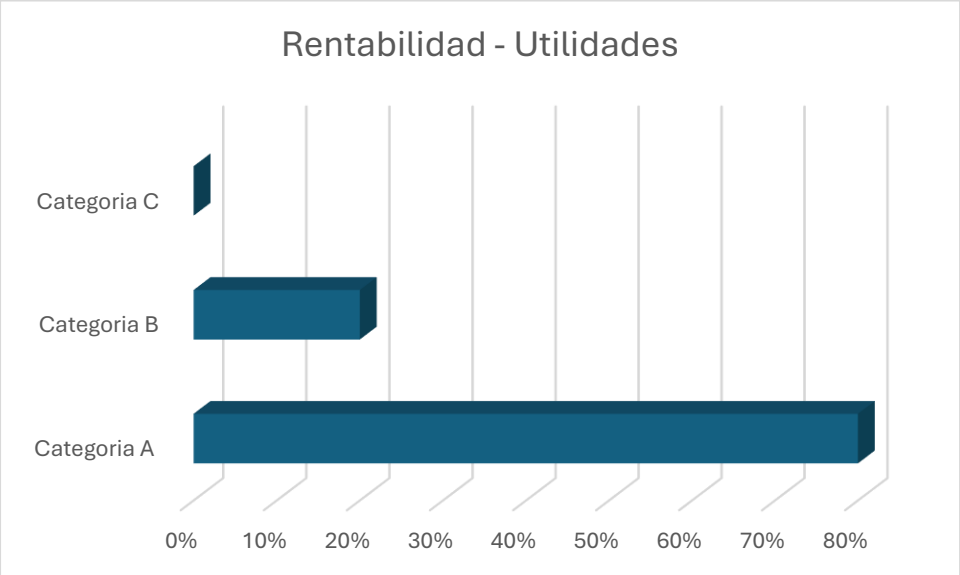
Esta información nos favorece para saber a qué programas se le invierte mas en publicidad y cual no, necesita la misma inversión, es conocer la estrategia implementar en cada caso, tenido en cuenta la estabilidad de cada uno.

Categoría A	Categoría B	Categoría C
20%	30%	50%



En la Grafica podemos ver como esta distribuida la cantidad de programas según la categoría. Y aunque la categoría C es la que tiene mayor cantidad de programa es la que genera menor utilidad.

Categoría A	Categoría B	Categoría C
80%	20%	0%



En esta segunda grafica podemos ver la distribución en porcentajes de las utilidades recibidas por cada una de las categorías. En estos podemos notas que la categoría A es la que representa la mayor utilidad para la empresa.

Link https://www.youtube.com/watch?v=o4a2P1osqVI

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

2879822

Titulo de La evidencia: GA3-210101051-AA1-EV03

Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos

Instructor Responsable:

Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos:

Víctor Alfonso González Rivera

Manuel Alejandro Calderón Montoya

Luis Alejandro Cartagena

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

INDICE

- Introducción.
- En la empresa elegida para su proyecto formativo, analice la oferta y la demanda.
- Identifique cuál es el método cuantitativo que más se adapta a la realidad de la empresa para realizar el pronóstico de la demanda.
- Luego de analizar y aplicar el método cuantitativo de pronóstico de la demanda, identifique los beneficios o ventajas al aplicarlo y argumente su respuesta.
- Realice el informe de la aplicación de los pronósticos cuantitativos y haga una presentación a su grupo de trabajo de manera sincrónica o asincrónica por medio de un video.

INTRODUCCION

GRUPO SIDERURGICO REINA (GSR) se ha convertido en una de las empresas líderes en el mercado siderúrgico en Colombia, además, como empresa hemos logrado una productividad y un enfoque integral, alcanzando niveles de sostenibilidad empresarial en nuestros negocios, ya que nuestro proceso ha generado un impacto directo en materia de ingresos y la mejora en la calidad.

También estamos comprometidos en el progreso y desarrollo en la economía colombiana, manteniéndonos fuertes y competitivos, como a la ves respaldando la economía inclusiva con la formalización laboral, la generación de empleo y garantizando un mercado de equilibrio y libre competencia, nuestros esfuerzos de inversión se han focalizado en desarrollo de materias primas.

Desarrollo de la evidencia: Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos

- **En la empresa elegida para su proyecto formativo, analice la oferta y la demanda.**

  Ante la caída en las importaciones de acero que se registraron en los dos primeros meses del 2023, tendencia que se extendería a todo el primer semestre, **Grupo Siderúrgico Reyna** se viene alistando para cubrir la mayor parte de los volúmenes que no están entrando al país, DANE indica que, entre enero y febrero del 2023, el país importó 332.959 toneladas métricas del insumo, lo que representa una variación de -29,9% si se compara con el mismo período del 2022, cuando trajeron 474.687 toneladas (por arancel fundición hierro y acero).

  Con este esfuerzo, a la fecha ya le permite producir el 55% del acero que se fabrica en Colombia y cerca del 20% del total del insumo que anualmente demanda la nación para vivienda y obras de infraestructura. Además, en el 2022, **Grupo Siderúrgico Reyna** registró una producción de 384.000 toneladas del metal, así como ventas por $1,6 billones.

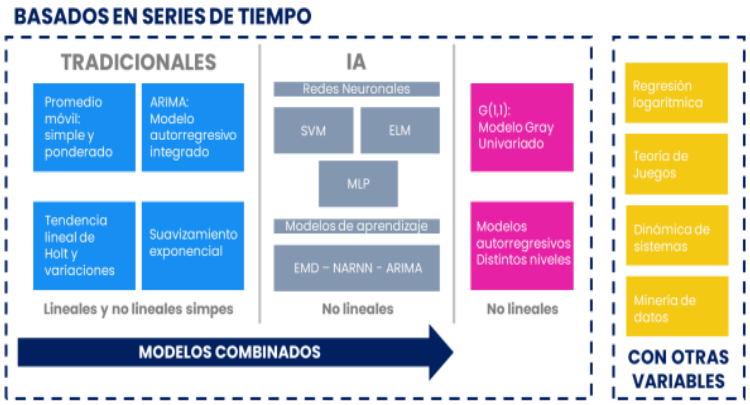
  Sin embargo, los planes de la siderúrgica buscan optimizar la operación con el objetivo de aumentar su producción. En la actualidad su capacidad está en un 90%, pero la administración del complejo industrial busca en cuestión de semanas llevarla al 100% con lo que le permitiría producir más del 65% del acero que se fabrica en Colombia.

  Pero no satisfecha con eso, la administración del **Grupo Siderúrgico Reyna** incrementó su inversión en el 2023, aunque no precisó en cuánto, con el objetivo de expandir el complejo industrial para aumentar el volumen de producción y llevarlo a cerca de 500.000 toneladas año. Además, pretende cubrir en gran parte el acero que se dejó de importar y atender la creciente demanda, de acuerdo con los informes el incremento en los precios internacionales debido al conflicto entre Rusia y Ucrania, también el aumento en la cotización del dólar, así como el aumento en el volumen de ventas , estas tres variables han contribuido a la disrupción en la importación de acero por oferta limitada y problemas logísticos, si bien las importaciones de acero se han reducido, también es cierto que no se ve en este momento que el mercado de la construcción vaya a crecer de manera importante.

- **Identifique cuál es el método cuantitativo que más se adapta a la realidad de la empresa para realizar el pronóstico de la demanda.**

Grupo Siderúrgico Reyna logro identificar algunos métodos y modelos usados actualmente para predecir la demanda en la industria del acero, los cuales para este estudio fueron de tipo cuantitativo. En estos se presenta la utilización de series temporales, así como en otros

casos el involucramiento de variables económicas y del mercado para la construcción y/o desarrollo de sus modelos.
El primer método o modulo utilizado fue la regresión logarítmica. A través de esta metodología estimaron las funciones de oferta, demanda y precio del acero. En el segundo módulo la dinámica de sistemas les permitió modelar las interacciones entre los tres factores estimados con la regresión, para esto se basaron en paradigmas de teoría de juegos. Y finalmente, en el último submódulo extrajeron los patrones principales de las variables independientes, es decir, a tasa del dólar, la tasa de inflación y el precio de la palanquilla, y las variables dependientes demanda, precio y oferta. Una de las herramientas utilizadas fue la minería de reglas de asociación. Posterior a estas estimaciones, se simularon diferentes escenarios del mercado con base en la teoría de juegos.
Esta revisión arrojó diferentes metodologías y modelos aplicados específicamente a la estimación de la demanda de acero. Para lo cual en la Figura se agrupan clasificándolos según varios criterios: los que son basados en series de tiempo en su totalidad y los que no, cuales presentaron combinaciones, según su adaptación a linealidad y no linealidad de datos, y si son tradicionales o tienen alguna relación con IA.



- **Luego de analizar y aplicar el método cuantitativo de pronóstico de la demanda, identifique los beneficios o ventajas al aplicarlo y argumente su respuesta.**

  Ventajas y beneficios:

  - ✓ Se puede utilizar para productos nuevos
  - ✓ Se enfoca en el sentimiento del cliente y las necesidades percibidas
  - ✓ Es rápida de desarrollar y para producir resultados
  - ✓ Es más objetiva e imparcial
  - ✓ Es capaz de detectar patrones y tendencias
  - ✓ Es mejor para realizar pronósticos de demanda a largo plazo
  - ✓ Permite tener una mejor administración de mercadotecnia
  - ✓ Es más preciso que otros métodos
  - ✓ Optimización de inventarios

Los métodos cuantitativos usados por **Grupo Siderúrgico Reyna** permiten estimar las ventas potenciales de sus productos o servicios en un mercado específico. Al comprender el nivel de demanda, la empresa puede evaluar cuántas unidades es probable que vendan y planificar su producción e inventario.

- **Realice el informe de la aplicación de los pronósticos cuantitativos y haga una presentación a su grupo de trabajo de manera sincrónica o asincrónica por medio de un video.**

El propósito de este trabajo es realizar un análisis sobre la aplicación de los métodos cuantitativos en la toma de decisiones en la empresa Grupo **Siderúrgico Reyna**, donde se abordan varias herramientas importantes como la programación lineal, teorías de la decisión de la probabilidad, teoría de juegos, teoría de colas, simulación etc.
Los métodos cuantitativos son útiles en la toma de decisiones industriales porque proporcionan herramientas para analizar datos, predecir resultados, optimizar procesos y recursos, tomar decisiones objetivas basadas en datos y evaluar diferentes escenarios antes de tomar decisiones críticas para una la empresa.
En conclusión, los métodos cuantitativos proporcionan herramientas poderosas para que las empresas puedan hacer un análisis de datos y con estos tomar decisiones acertadas.

Conclusiones:

El pronóstico de la demanda es un proceso mediante el cual la empresa intenta estimar la demanda a largo plazo de sus productos o servicios. Existen varios métodos de pronóstico de la demanda, y cada uno tiene ventajas y desventajas, lo más importante cuando se realiza un pronóstico de la demanda es utilizar el mejor método para cada situación.

Algunas de las técnicas usadas por los métodos cuantitativos incluyen modelos matemáticos, estadísticos y de optimización, que permiten ofrecer una base sólida en la cual se aborden desafíos en la gestión de operaciones, planificación estratégica y el control de calidad.

Los pronósticos nos ayudan a conseguir una estimación de la demanda de los productos o servicios en un futuro para una empresa mejorando la toma de decisiones gracias a poder contar con la información pertinente y necesaria.

Bibliografía:

https://keepler.io/es/2022/07/04/importancia-y-beneficios-de-la-prediccion-de-demanda

https://www.pazdelrio.com.co/

https://www.gruposiderurgico.com/

https://www.forcemanager.com/es/blog/pronosticos-cuantitativos/

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena.



Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha: 2879822

Evidencia: Evidencia GA3-210101051-AA1-EV03. Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos.

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres Y Apellidos: Andrea Carolina Velásquez CC 1066748982

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena.

Centro De Comercio Y Servicio Regional Cauca.

2024

Evidencia GA3-210101051-AA1-EV03. Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos.

Con la evaluación, la proyección de la demanda y la oferta en mente y entendiendo qué métodos cuantitativos se basan en la demanda pasada para predecir la futura, por medio de los datos históricos de un periodo anterior, se requiere hacer una revisión inicial de la empresa con la que trabaja en el siguiente orden:

1. En la empresa elegida para su proyecto formativo, analice la oferta y la demanda.

2. Identifique cuál es el método cuantitativo que más se adapta a la realidad de la empresa para realizar el pronóstico de la demanda.

3. Luego de analizar y aplicar el método cuantitativo de pronóstico de la demanda, identifique los beneficios o ventajas al aplicarlo y argumente su respuesta.

4. Realice el informe de la aplicación de los pronósticos cuantitativos y haga una presentación a su grupo de trabajo de manera sincrónica o asincrónica por medio de un video.

Desarrollo de la Evidencia

Edupol, como he comentado en informes anteriores, es un operador logístico el cual tiene convenios con Universidades; que cuenta con centro de apoyos a nivel nacional ofreciendo Educación virtual, con acompañamiento personalizado, el nivel de educación que ofrecemos es Profesional – Pregrado y Posgrado. Para nuestro sistema de educación los costos son establecido por la misma Universidades en este caso son entidades privadas, los costó de un semestre oscilan entre 1.800.000 y los 3.000.000 de pesos colombianos. Nuestro sistema de educación fue pensado en las personas de zonas apartadas que no puedes trasladarse a las sedes principales de las Universidades y en algunos casos personas que por cuestiones laborales no tenga los tiempos para asistir presencial.

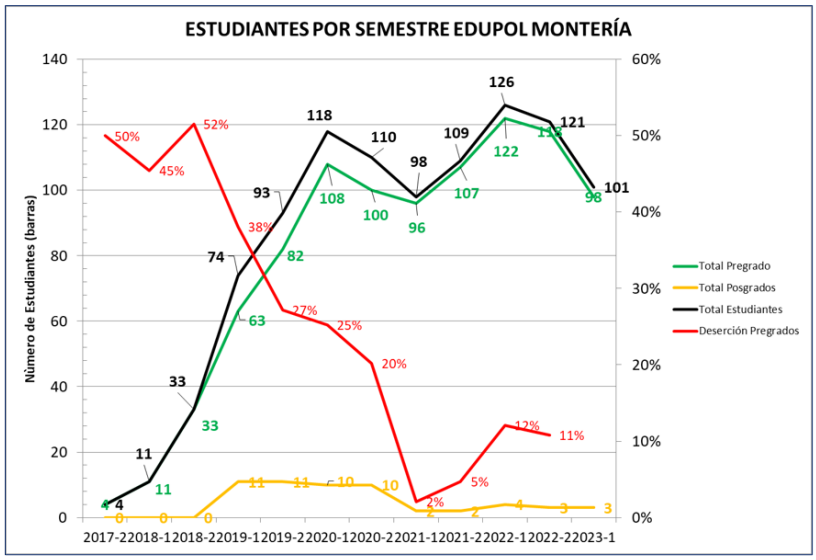
Nuestra oferta es pregrado virtual Lic en Educación Infantil – Psicología - Administración de Empresas – Contaduría Pública – Lic. Ciencias Sociales – Lic en Matemáticas – Ingeniería Informática. Entre otra oferta. No tenemos un portafolio amplio, Pero tenemos programas con bastante demanda por su buen posicionamiento a nivel formativo, laboral y por la facilidad de pagos y modalidad de estudio.

El método utilizado por nuestra empresa es el de Regresión lineal simple

Es métodos cuantitativos de pronóstico de ventas que me gustaría enseñarte es el análisis de regresión o regresión lineal. Este método agrupa una variable dependiente

(la demanda) con una variable independiente (en este caso el tiempo) a través de una ecuación lineal. En otras palabras y para hacerlo fácil, digamos que consiste en añadir tus datos de ventas en un gráfico, trazar una línea que los conecte y extender dicha línea en el futuro.

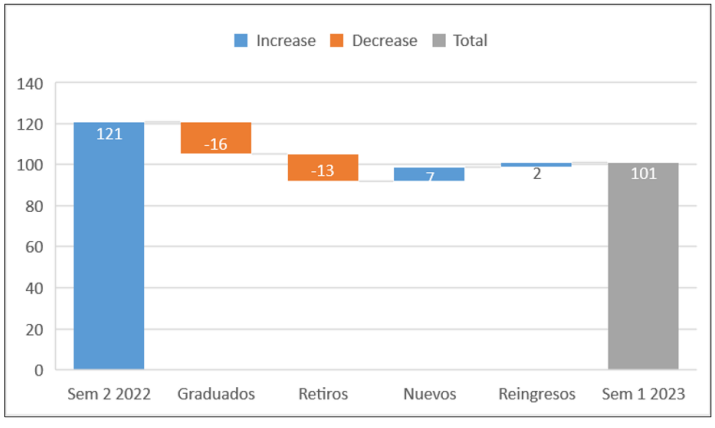
CRECIMIENTO



En la gráfica podemos observar nuestro crecimiento con el pasar de los años y el comportamiento de la demanda por periodo académico.

Este tipo de métodos nos ayudan a conseguir una estimación de la demanda de los productos o servicios en un futuro para una empresa. Esto permite una mejora en la toma de decisiones gracias a poder contar con la información pertinente y necesaria.

VARIACIÓN



En 2023 firmes en nuestro propósito de generar más oportunidades educativas, formalizamos convenio con el prestigioso grupo internacional EDUCA EDTECH, para ofrecer programas virtuales de pregrado, posgrado y educación continuada con instituciones educativas reconocidas como UDAVINCI de México, ECAMPUS de Italia y EUROINNOVA de España.

Esto hizo que ampliáramos nuestro portafolio de servicio y así se ampliar nuestra oferta educativa y la demanda tuviera un equilibrio, actualmente podemos decir que hemos superado algunos contratiempos y nos encontramos en nuestro mejor momento.

Para finalizar pienso en los métodos de medición que se le realizan a una empresas ya sea cualitativos o cuantitativos, como es nuestro caso no ayuda, a crea un historial que nos puede ayudar a la toma de acciones en pro de mejoramiento de nuestra organización y a prevenir posible inconveniente a futuro.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

2879822

Titulo de La evidencia: GA3-210101051-AA1-EV02

Ejercicio proyección oferta y demanda

Instructor Responsable:

Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos:

Víctor Alfonso González Rivera

Manuel Alejandro Calderón Montoya

Luis Alejandro Cartagena

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

INDICE

- Introducción.
- Establezca las variables de demanda y de oferta.
- Realice la grafica de las curvas de oferta y demanda en un plano cartesiano.
- Halle los siguientes datos: Cantidad de equilibrio, precio de equilibrio, excedente del consumidor, excedente del productor.
- Después de contar con los datos obtenidos para cada una de las referencias del producto, debe: Interpretar la información.
- Proyectar la oferta y la demanda que puede tener la línea de productos que escogió para esta evidencia.

INTRODUCCION

Las industrias siderúrgicas en Colombia enfrentan varios desafíos entre los que se destacan el cambio de las preferencias de consumo de los hogares y la competencia desleal en el mercado, en la industria de producción de acero, ya se registran caídas del orden del 7% durante el primer semestre del año. El impacto que este fenómeno tiene sobre la generación de empleo ha sido advertido por varios analistas, solamente en la industria siderúrgica se pone en riesgo la sostenibilidad de mas de 45 mil empleos entre directos e indirectos, como también la capacidad de aporte de la industria que el año pasado pago cerca de 545 mil millones de pesos de impuestos.

Además, se suma el impacto de la coyuntura externa, el acero cuyo precio se determina en los mercados internacionales es liderado de lejos por china que con un 57% de la producción mundial de acero y seguido por la india que apenas tiene un 5%.

Las industrias siderúrgicas es un sector de vital importancia en la economía global, ya que a lo largo de la historia ha sido clave para el desarrollo de las infraestructuras, la producción de bienes de consumo y el crecimiento económico en general.

1. **¿Establezca las variables de demanda y de oferta?**

Mercado de acero en Colombia: Colombia cuenta con una industria siderúrgica desde 1938 y hoy en día cuenta con 6 plantas de acería y 12 plantas de laminación en caliente para la producción de acero, la producción de acero las realiza las cinco siderúrgicas que representan el 100% de la producción de acero en el país.

- **Estas empresas son:** Acerías Paz del Río, Gerdau-Diaco, GSR, Sidoc y Ternium.
- **Presencia en 16 departamentos:** Antioquia, Bogotá, Bolívar, Boyacá, Caldas, Caquetá, Casanare, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Risaralda, Santander, Tolima, Valle del cauca.

Producción

La producción esta destinada principalmente al sector de la construcción e infraestructura y abastecen la mayor parte del mercado nacional.

La industria de acero en Colombia produjo 1,54 millones de toneladas de aceros largos en el 2021, registrando un crecimiento de 33% en comparación en el 2020. Uno de los principales productos en la producción nacional es el acero para concreto el cual representa casi el 79% del total y presento un crecimiento de 35% en el 2021.



	2020	2021
Año completo	1.158.663	1.535.255
Variación anual	-13%	+33%

Importación

Las importaciones de aceros largos en Colombia registraron un crecimiento de 57% en el 2021 para un total de 974 mil toneladas, esta cifra es equivalente a 354 mil toneladas mas que en el 2020, las importaciones para concreto que representan el 43% de las importaciones totales de aceros largos, estos registraron un aumento del 58% en el 2021.



	2020	2021
Año completo	620.510	974.313
Variación anual	-27%	57%

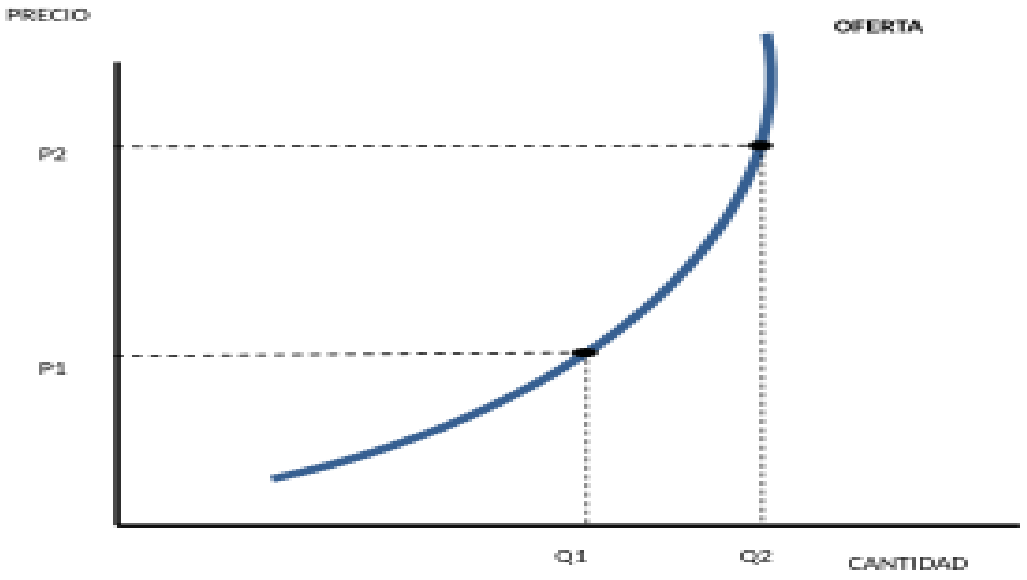
Colombia registró un crecimiento de 57% en el 2021

2. **¿Realice la gráfica de las curvas de oferta y demanda en un plano cartesiano?**

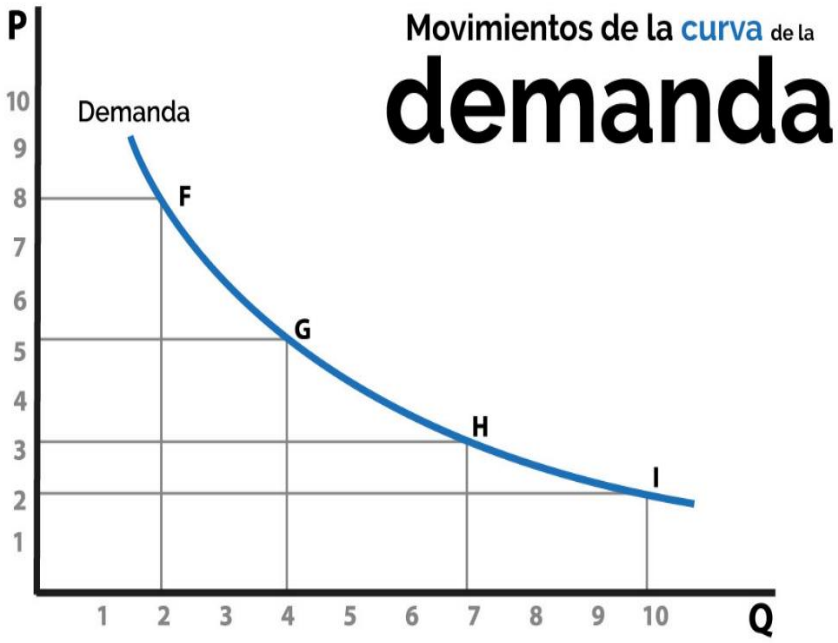
Frente al mercado, los indicadores muestran resultados variados en el país, ya que a nivel nacional se presentaron caídas en las unidades lanzadas e iniciadas, mientras que las ventas y la oferta aumento. El único indicador a la baja es el de iniciaciones, mientras que los lanzamientos, las ventas y la oferta han tenido un buen comportamiento; por último, en Cundinamarca el único indicador que no tuvo una caída es el de lanzamientos.

Indicador	Nacional		Bogotá		Cundinamarca	
	Unidades	Var % anual	Unidades	Var % anual	Unidades	Var % anual
Lanzamientos	177.324	-7,3	46.677	7,5	27.599	1,5
Iniciaciones	116.609	-15,7	26.952	-2,6	23.673	-14,6
Ventas	194.802	1,8	43.244	12,0	30.208	-1,1
Oferta	153.920	2,6	33.436	20,8	15.295	-2,7

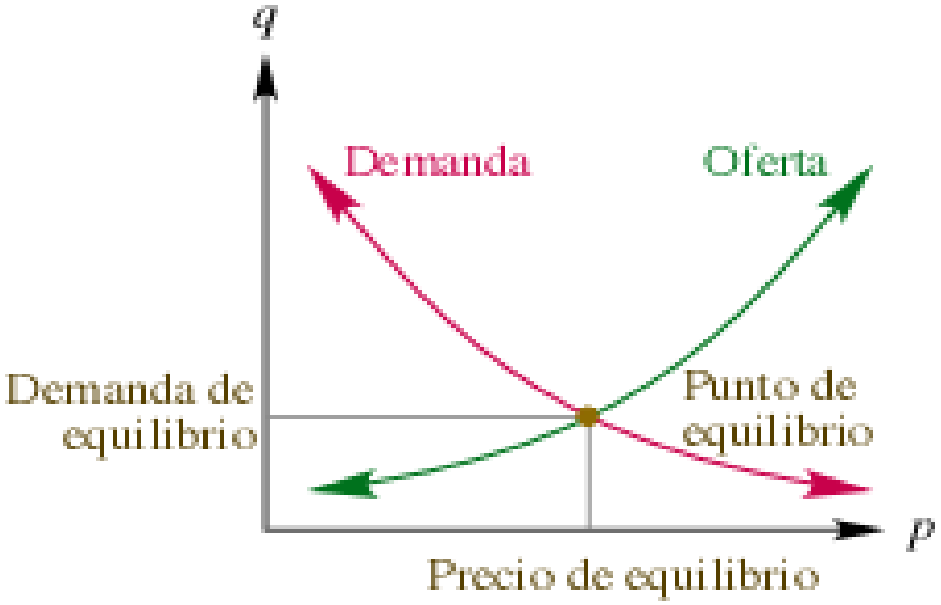
Grafica de la curva oferta



Grafica de la curva demanda



Grafica de las curvas de oferta y demanda



3. **¿Halle los siguientes datos: Cantidad de equilibrio, precio de equilibrio, excedente del consumidor, ¿excedente del productor?**

Producción de acero crudo

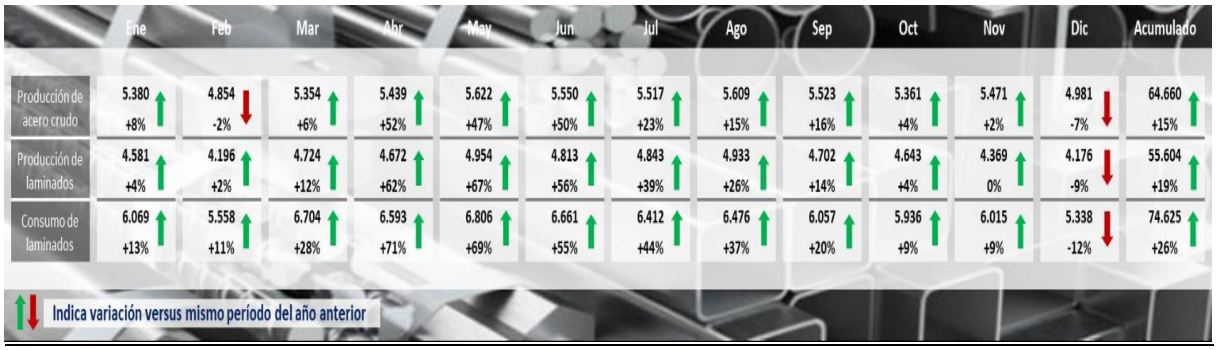
La producción mundial de acero crudo en el 2021 aumentó 3,6% frente al 2020, llegando a 1.951 millones de toneladas. La región con el mayor crecimiento fue África (+26,7) seguida de Sur América (+17,8%) y Norte América (+16,6%). Por su parte, China (+5,2%) reduce su producción, registrando 1.032 millones de toneladas en lo corrido del 2021.

La economía china creció un 8,1% en el 2021, una cifra que no se registraba hace menos de una década. Esta cifra es positiva teniendo en cuenta los choques de contracción en la demanda, abastecimiento y bajas exceptivas que sufrió el gigante asiático producto de la pandemia del COVID-19.

La economía mundial logró crecer en un 5,5% en el 2021, sin embargo, a finales de 2021 se observó una desaceleración en las principales economías, como China, Estados Unidos y la Unión Europea. El crecimiento mundial durante el 2021 se vio afectado por factores como nuevos casos de COVID-19, complicaciones en las cadenas de suministros, la dinámica del mercado laboral y presencia de inflación en las economías.



Colombia vio un decrecimiento económico de 6,8%, en el 2020, lo que le convierte en uno de los países con menor contracción económica en la región. Sin embargo, la tasa de desempleo es alta y el peso se ha depreciado considerablemente frente al dólar. Adicionalmente, la construcción, el sector que más jalona la producción de aceros largos, fue uno de los rubros que peor desempeño económico presentó en el 2020, con una contracción de 1,9%. Para el 2021 el PIB crece el 10.6% respecto al año anterior, esto debido al consumo final y al repunte que tuvo la economía colombiana en el segundo semestre del 2021. No muy diferente al panorama mundial, Colombia presenta una alta inflación, en abril llega a 9.29% y cierra el año con una inflación de 5.62%.



	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Acumulado
Producción de acero crudo	5.380 +8%	4.854 -2%	5.354 +6%	5.439 +52%	5.622 +47%	5.550 +50%	5.517 +23%	5.609 +15%	5.523 +16%	5.361 +4%	5.471 +2%	4.981 -7%	64.660 +15%
Producción de laminados	4.581 +4%	4.196 +2%	4.724 +12%	4.672 +62%	4.954 +67%	4.813 +56%	4.843 +39%	4.933 +26%	4.702 +14%	4.643 +4%	4.369 0%	4.176 -9%	55.604 +19%
Consumo de laminados	6.069 +13%	5.558 +11%	6.704 +28%	6.593 +71%	6.806 +69%	6.661 +55%	6.412 +44%	6.476 +37%	6.057 +20%	5.936 +9%	6.015 +9%	5.338 -12%	74.625 +26%

Indica variación versus mismo período del año anterior

De esta manera se puede concluir que el 2021 fue un año con una recuperación más alta de lo esperada en general para América Latina. Pues las cifras permiten esperar que los próximos meses el consumo y los grandes niveles de producción se mantengan optimistas.
Adicionalmente el comportamiento comercial ha demostrado un aumento de la participación en el comercio intrarregional y extrarregional con un 8.6% y un 66.1% respectivamente.

Consumo Aparente

El consumo aparente de aceros largos en Colombia durante el 2021 tuvo una variación de 41% frente al 2020. Se destaca el aumento en la producción de 33% y en las importaciones de 57%, lo que implica que el 2021 fue un año positivo para la industria siderúrgica colombiana.

Para el 2020 el consumo aparente de aceros largos fue de 1.776.415 toneladas, las importaciones de aceros largos representan un total de 620.510 toneladas y finalmente las exportaciones arrojan una cifra de 2758 toneladas.

CONSUMO APARENTE

2020 vs 2021	Enero - Diciembre 2020				Enero – Diciembre 2021				Variación Periodo			
	Prod	Impos	Expos	ASU	Prod	Impos	Expos	ASU	Prod	Impos	Expos	ASU
1. Largos	**1.158.663**	**620.510**	**2.758**	**1.776.415**	**1.535.255**	**967.369**	**3.522**	**2.499.102**	**33%**	**57%**	**28%**	**41%**
Acero para concreto	901.799	263.775	64	**1.165.510**	1.219.353	416.508	150	**1.629.457**	35%	58%	135%	**40%**
Barras	34.100	37.542	212	**71.429**	37.456	65.107	339	**101.533**	10%	73%	60%	**43%**
Alambrón	153.403	202.865	1.468	**354.799**	202.392	348.262	767	**549.887**	32%	72%	-48%	**55%**
Perfiles Livianos (2 y 3) (< 80mm)	67.315	20.846	599	**87.561**	73.703	32.629	1.700	**104.631**	9%	57%	184%	**19%**
Perfiles Pesados (4) (> = 80mm)	2.047	89.754	383	**91.418**	2.351	106.410	553	**108.209**	15%	19%	44%	**18%**
Rieles y Acc.p/Vías	-	5.729	32	**5.697**	-	5.397	13	**5.384**	-	-6%	-60%	**-5%**

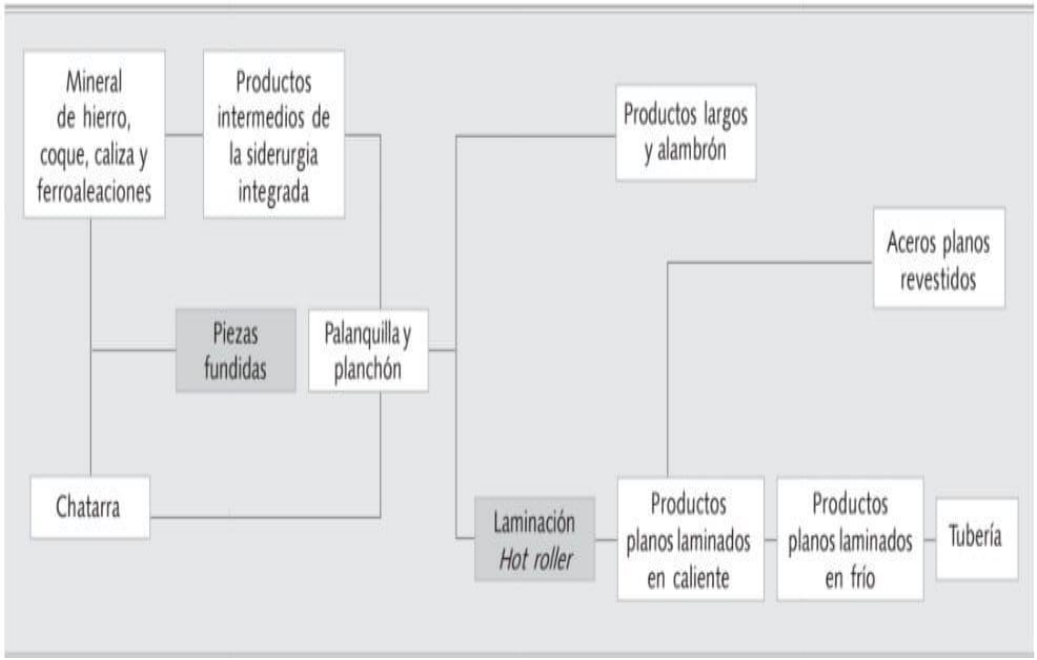
4. **¿Después de contar con los datos obtenidos para cada una de las referencias del producto, debe: ¿Interpretar la información?**

La cadena siderúrgica comprende la obtención del acero, la fabricación de artículos de acería laminados en caliente como las barras, varillas, láminas y alambrón (utilizados en obras de infraestructura), artículos laminados en frío (utilizados en la metalmecánica para la fabricación de electrodomésticos), planos revestidos (utilizados para la fabricación de cubiertas y envases) y tubería con costura. Estos productos son obtenidos a partir de procesos de fundición, laminación y forjado, entre otros.

La industria siderúrgica se caracteriza por la existencia de altos costos fijos por tanto altas economías de escala, alta intensidad en capital, requerimientos de personal con alto nivel de calificación e impacto ambiental significativo del proceso productivo. Su importancia radica en su relación con otras industrias.

Colombia realiza este procedimiento paralelamente con la siderúrgica integrada, que es el conjunto de procesos en los que se obtiene el acero a partir de mineral de hierro, coque y caliza, sin utilizar material reciclado, el proceso se denomina integrado, porque parte desde la transformación del coque en carbón y frecuentemente se encuentra ubicada en cuencas mineras de donde se extrae el hierro y el carbón.

Estructura simplificada de la cadena



5. **¿Proyectar la oferta y la demanda que puede tener la línea de productos que escogió para esta evidencia?**

Las siderúrgicas en Colombia muestra que el eslabón que reúne los productos largos y alambrón aporta 38,5% de la producción total de la cadena, y le siguen en importancia la tubería (22,4%), los aceros revestidos (14,4%) y los productos planos laminados en caliente (13%).

Valor de la producción

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIIU[1/]	Posiciones arancelarias[2/]	Valor ($ millones)	Participación (%)
Mineral de hierro, coque, caliza y ferroaleaciones	4	7	101.2	0,0
Chatarra	3	6	1.255	0,1
Palanquilla y planchón	2	9	51.767	4,3
Productos intermedios de la siderúrgica integrada	6	8	9.704	0,8
Productos largos y alambrón	18	57	460.284	38,5
Productos planos laminados en caliente	11	75	154.427	12,9
Tubería	7	27	267.784	22,4
Aceros planos revestidos	3	13	171.906	14,4
Productos planos laminados en frío	3	16	76.935	6,4
Total cadena	**57**	**218**	**1.194.163**	**100**

Comercio internacional

Las siderúrgicas colombianas en algunos productos que abastecen el mercado nacional y compiten en algunos mercados internacionales. Todos los eslabones de la cadena registran flujos de comercio hacia y desde Colombia, y los más representativos desde el punto de vista de las exportaciones son tubería y los productos planos laminados en caliente, estos últimos también registran un valor importante dentro del total de importaciones de la cadena cerca de 33%.

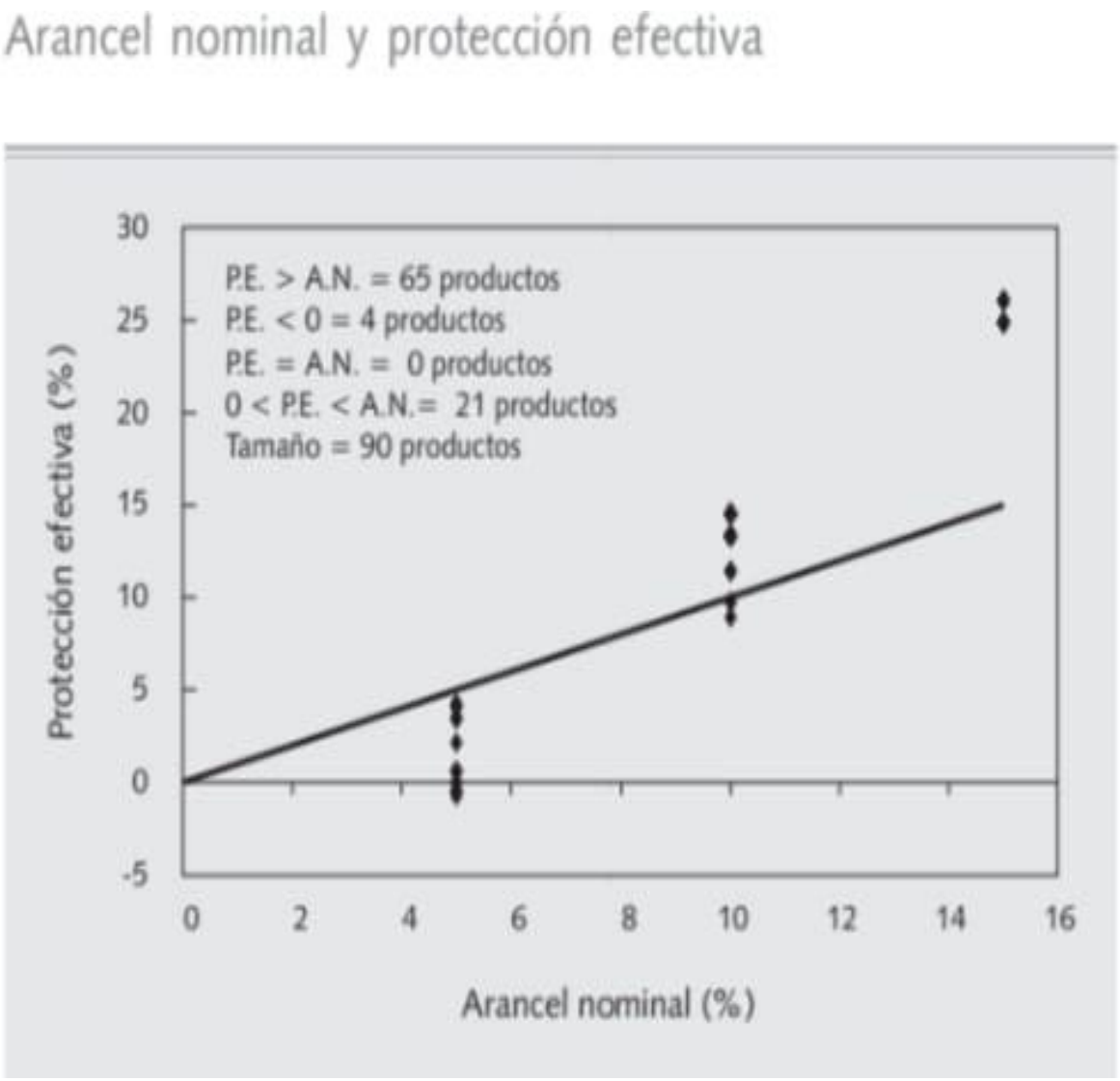
Colombia: comercio internacional

Eslabón	Exportaciones[1/]		Importaciones[1/]		Tasa de apertura exportadora[2/]	Tasa de penetración de importaciones[3/]
	Valor (US$ miles)	Participación (%)	Valor (US$ miles)	Participación (%)		
Mineral de hierro, coque, caliza y ferroaleaciones	1.520	1,5	1.085	0,25	n.d.	n.d.
Chatarra	2.402	2,4	4.772	1,12	n.d.	n.d.
Palanquilla y planchón	152	0,2	19.043	4,46	0,00	57,50
Productos intermedios de la siderúrgica integrada	235	0,2	3.245	0,76	4,90	48,60
Productos largos y alambrón	8.686	8,8	73.441	17,21	5,00	20,30
Productos planos laminados en caliente	24.202	24,6	140.719	32,98	35,80	75,70
Tubería	40.506	41,2	56.862	13,33	42,80	45,00
Aceros planos revestidos	3.176	3,2	11.567	2,71	2,70	14,50
Productos planos laminados en frío	17.428	17,7	115.988	27,18	52,00	86,70
Total cadena	**98.307**	**100**	**426.722**	**100,00**	-	-

Arancel y protección efectiva

La protección arancelaria y la protección efectiva de un total de 90 posiciones arancelarias representadas por los puntos de dispersión. Como se puede observar, 4 posiciones arancelarias registran protecciones efectivas negativas, las cuales pertenecen al eslabón de productos laminados en frío. Para 21 posiciones arancelarias la protección nominal, a pesar de ser positiva, es inferior a la nominal; en consecuencia, la protección que debería dar el arancel
se anula por efecto de los aranceles de las materias primas e insumos que tienen estos productos. Estas posiciones están representadas por los puntos de dispersión por encima de cero, pero por debajo de la línea oscura.

Los productos de esta cadena son insumos o materias primas para la elaboración de otros productos en otras cadenas, y por esta razón, las decisiones que se tomen en materia arancelaria tienen repercusión en muchas ramas de la economía.



Desarrollo de la evidencia: Ejercicio proyección oferta y demanda **GA3-210101051-AA1-EV02**

Conclusiones: En relación con la evidencia realizada, observamos la importancia que tiene en comprender el equilibrio que existe entre la oferta y la demanda, se puede observar la relación que existe entre la oferta y la demanda y como se maneja los precios en la economía, que consiste en fijar condiciones en los precios de un determinado bien o servicio

Bibliografía:

https://www.pazdelrio.com.co/

https://gerdaudiaco.com/

https://industriaplus.info/tipos/industria-siderurgica/

https://www.gruposiderurgico.com/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

2879822

Titulo de La evidencia: GA3-210101051-AA1-EV02

Ejercicio proyección oferta y demanda

Instructor Responsable:

Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Nombres y Apellidos:

Víctor Alfonso González Rivera

Manuel Alejandro Calderón Montoya

Luis Alejandro Cartagena

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

INDICE

- Introducción.
- Establezca las variables de demanda y de oferta.
- Realice la grafica de las curvas de oferta y demanda en un plano cartesiano.
- Halle los siguientes datos: Cantidad de equilibrio, precio de equilibrio, excedente del consumidor, excedente del productor.
- Después de contar con los datos obtenidos para cada una de las referencias del producto, debe: Interpretar la información.
- Proyectar la oferta y la demanda que puede tener la línea de productos que escogió para esta evidencia.

INTRODUCCION

Las industrias siderúrgicas en Colombia enfrentan varios desafíos entre los que se destacan el cambio de las preferencias de consumo de los hogares y la competencia desleal en el mercado, en la industria de producción de acero, ya se registran caídas del orden del 7% durante el primer semestre del año. El impacto que este fenómeno tiene sobre la generación de empleo ha sido advertido por varios analistas, solamente en la industria siderúrgica se pone en riesgo la sostenibilidad de mas de 45 mil empleos entre directos e indirectos, como también la capacidad de aporte de la industria que el año pasado pago cerca de 545 mil millones de pesos de impuestos.

Además, se suma el impacto de la coyuntura externa, el acero cuyo precio se determina en los mercados internacionales es liderado de lejos por china que con un 57% de la producción mundial de acero y seguido por la india que apenas tiene un 5%.

Las industrias siderúrgicas es un sector de vital importancia en la economía global, ya que a lo largo de la historia ha sido clave para el desarrollo de las infraestructuras, la producción de bienes de consumo y el crecimiento económico en general.

1. **¿Establezca las variables de demanda y de oferta?**

Mercado de acero en Colombia: Colombia cuenta con una industria siderúrgica desde 1938 y hoy en día cuenta con 6 plantas de acería y 12 plantas de laminación en caliente para la producción de acero, la producción de acero las realiza las cinco siderúrgicas que representan el 100% de la producción de acero en el país.

- **Estas empresas son:** Acerías Paz del Río, Gerdau-Diaco, GSR, Sidoc y Ternium.
- **Presencia en 16 departamentos:** Antioquia, Bogotá, Bolívar, Boyacá, Caldas, Caquetá, Casanare, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Risaralda, Santander, Tolima, Valle del cauca.

Producción

La producción esta destinada principalmente al sector de la construcción e infraestructura y abastecen la mayor parte del mercado nacional.

La industria de acero en Colombia produjo 1,54 millones de toneladas de aceros largos en el 2021, registrando un crecimiento de 33% en comparación en el 2020. Uno de los principales productos en la producción nacional es el acero para concreto el cual representa casi el 79% del total y presento un crecimiento de 35% en el 2021.



	2020	2021
Año completo	1.158.663	1.535.255
Variación anual	-13%	+33%

Importación

Las importaciones de aceros largos en Colombia registraron un crecimiento de 57% en el 2021 para un total de 974 mil toneladas, esta cifra es equivalente a 354 mil toneladas mas que en el 2020, las importaciones para concreto que representan el 43% de las importaciones totales de aceros largos, estos registraron un aumento del 58% en el 2021.



	2020	2021
Año completo	620.510	974.313
Variación anual	-27%	57%

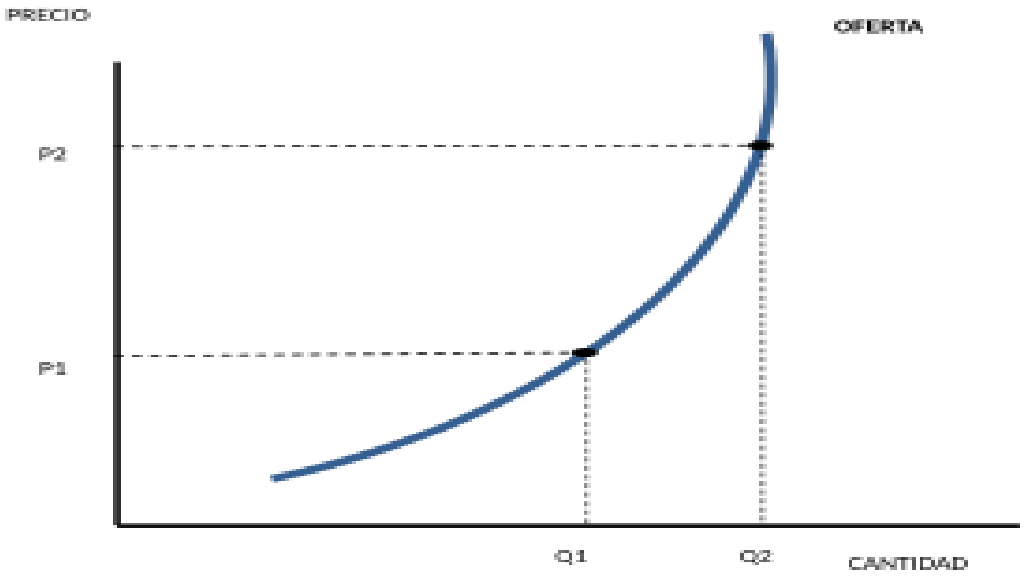
Colombia registró un crecimiento de 57% en el 2021

2. **¿Realice la gráfica de las curvas de oferta y demanda en un plano cartesiano?**

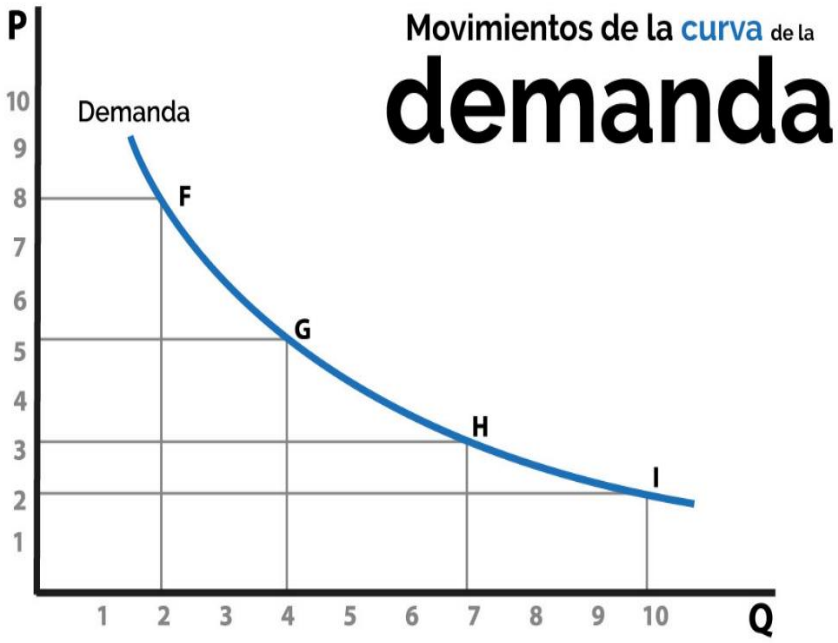
Frente al mercado, los indicadores muestran resultados variados en el país, ya que a nivel nacional se presentaron caídas en las unidades lanzadas e iniciadas, mientras que las ventas y la oferta aumento. El único indicador a la baja es el de iniciaciones, mientras que los lanzamientos, las ventas y la oferta han tenido un buen comportamiento; por último, en Cundinamarca el único indicador que no tuvo una caída es el de lanzamientos.

Indicador	Nacional		Bogotá		Cundinamarca	
	Unidades	Var % anual	Unidades	Var % anual	Unidades	Var % anual
Lanzamientos	177.324	-7,3	46.677	7,5	27.599	1,5
Iniciaciones	116.609	-15,7	26.952	-2,6	23.673	-14,6
Ventas	194.802	1,8	43.244	12,0	30.208	-1,1
Oferta	153.920	2,6	33.436	20,8	15.295	-2,7

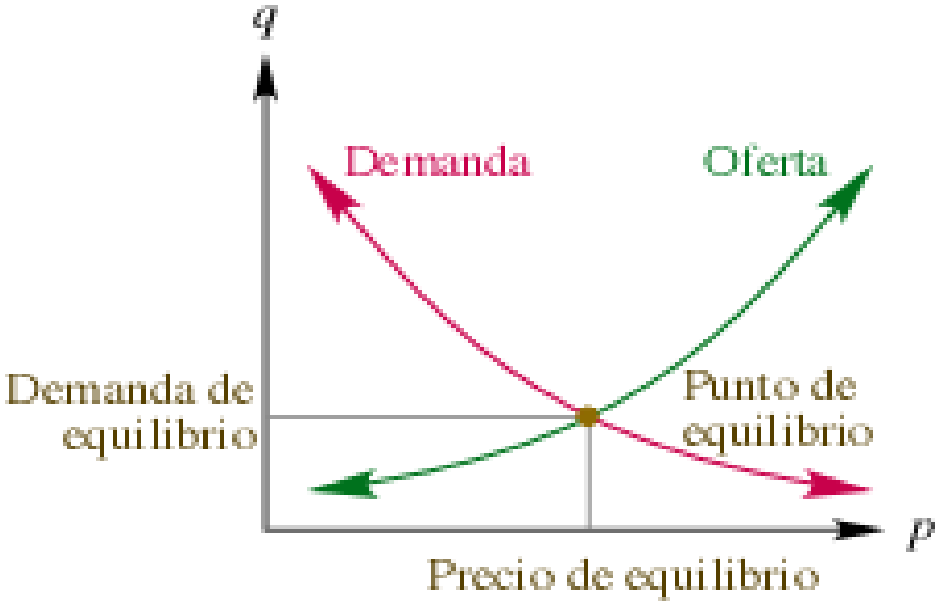
Grafica de la curva oferta



Grafica de la curva demanda



Grafica de las curvas de oferta y demanda



3. **¿Halle los siguientes datos: Cantidad de equilibrio, precio de equilibrio, excedente del consumidor, ¿excedente del productor?**

Producción de acero crudo

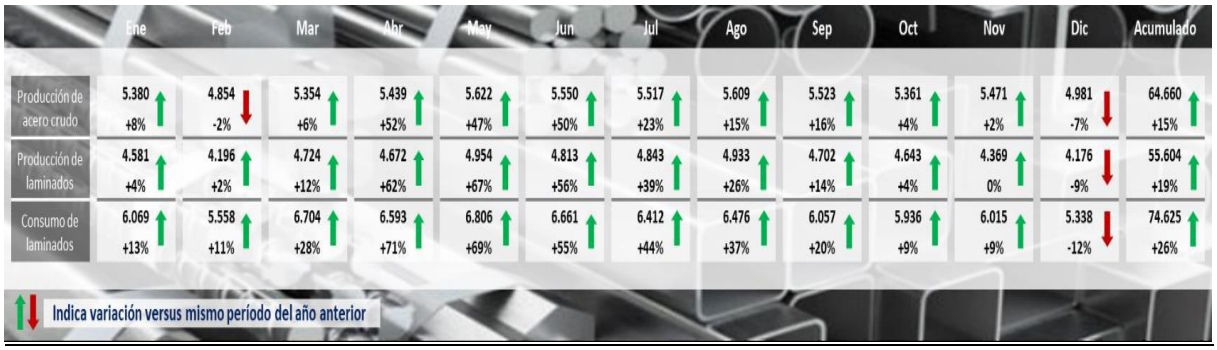
La producción mundial de acero crudo en el 2021 aumentó 3,6% frente al 2020, llegando a 1.951 millones de toneladas. La región con el mayor crecimiento fue África (+26,7) seguida de Sur América (+17,8%) y Norte América (+16,6%). Por su parte, China (+5,2%) reduce su producción, registrando 1.032 millones de toneladas en lo corrido del 2021.

La economía china creció un 8,1% en el 2021, una cifra que no se registraba hace menos de una década. Esta cifra es positiva teniendo en cuenta los choques de contracción en la demanda, abastecimiento y bajas exceptivas que sufrió el gigante asiático producto de la pandemia del COVID-19.

La economía mundial logró crecer en un 5,5% en el 2021, sin embargo, a finales de 2021 se observó una desaceleración en las principales economías, como China, Estados Unidos y la Unión Europea. El crecimiento mundial durante el 2021 se vio afectado por factores como nuevos casos de COVID-19, complicaciones en las cadenas de suministros, la dinámica del mercado laboral y presencia de inflación en las economías.



Colombia vio un decrecimiento económico de 6,8%, en el 2020, lo que le convierte en uno de los países con menor contracción económica en la región. Sin embargo, la tasa de desempleo es alta y el peso se ha depreciado considerablemente frente al dólar. Adicionalmente, la construcción, el sector que más jalona la producción de aceros largos, fue uno de los rubros que peor desempeño económico presentó en el 2020, con una contracción de 1,9%. Para el 2021 el PIB crece el 10.6% respecto al año anterior, esto debido al consumo final y al repunte que tuvo la economía colombiana en el segundo semestre del 2021. No muy diferente al panorama mundial, Colombia presenta una alta inflación, en abril llega a 9.29% y cierra el año con una inflación de 5.62%.



	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Acumulado
Producción de acero crudo	5.380 +8%	4.854 -2%	5.354 +6%	5.439 +52%	5.622 +47%	5.550 +50%	5.517 +23%	5.609 +15%	5.523 +16%	5.361 +4%	5.471 +2%	4.981 -7%	64.660 +15%
Producción de laminados	4.581 +4%	4.196 +2%	4.724 +12%	4.672 +62%	4.954 +67%	4.813 +56%	4.843 +39%	4.933 +26%	4.702 +14%	4.643 +4%	4.369 0%	4.176 -9%	55.604 +19%
Consumo de laminados	6.069 +13%	5.558 +11%	6.704 +28%	6.593 +71%	6.806 +69%	6.661 +55%	6.412 +44%	6.476 +37%	6.057 +20%	5.936 +9%	6.015 +9%	5.338 -12%	74.625 +26%

Indica variación versus mismo período del año anterior

De esta manera se puede concluir que el 2021 fue un año con una recuperación más alta de lo esperada en general para América Latina. Pues las cifras permiten esperar que los próximos meses el consumo y los grandes niveles de producción se mantengan optimistas.
Adicionalmente el comportamiento comercial ha demostrado un aumento de la participación en el comercio intrarregional y extrarregional con un 8.6% y un 66.1% respectivamente.

Consumo Aparente

El consumo aparente de aceros largos en Colombia durante el 2021 tuvo una variación de 41% frente al 2020. Se destaca el aumento en la producción de 33% y en las importaciones de 57%, lo que implica que el 2021 fue un año positivo para la industria siderúrgica colombiana.

Para el 2020 el consumo aparente de aceros largos fue de 1.776.415 toneladas, las importaciones de aceros largos representan un total de 620.510 toneladas y finalmente las exportaciones arrojan una cifra de 2758 toneladas.

CONSUMO APARENTE

2020 vs 2021	Enero - Diciembre 2020				Enero – Diciembre 2021				Variación Periodo			
	Prod	Impos	Expos	ASU	Prod	Impos	Expos	ASU	Prod	Impos	Expos	ASU
1. Largos	**1.158.663**	**620.510**	**2.758**	**1.776.415**	**1.535.255**	**967.369**	**3.522**	**2.499.102**	**33%**	**57%**	**28%**	**41%**
Acero para concreto	901.799	263.775	64	**1.165.510**	1.219.353	416.508	150	**1.629.457**	35%	58%	135%	**40%**
Barras	34.100	37.542	212	**71.429**	37.456	65.107	339	**101.533**	10%	73%	60%	**43%**
Alambrón	153.403	202.865	1.468	**354.799**	202.392	348.262	767	**549.887**	32%	72%	-48%	**55%**
Perfiles Livianos (2 y 3) (< 80mm)	67.315	20.846	599	**87.561**	73.703	32.629	1.700	**104.631**	9%	57%	184%	**19%**
Perfiles Pesados (4) (> = 80mm)	2.047	89.754	383	**91.418**	2.351	106.410	553	**108.209**	15%	19%	44%	**18%**
Rieles y Acc.p/Vías	-	5.729	32	**5.697**	-	5.397	13	**5.384**	-	-6%	-60%	**-5%**

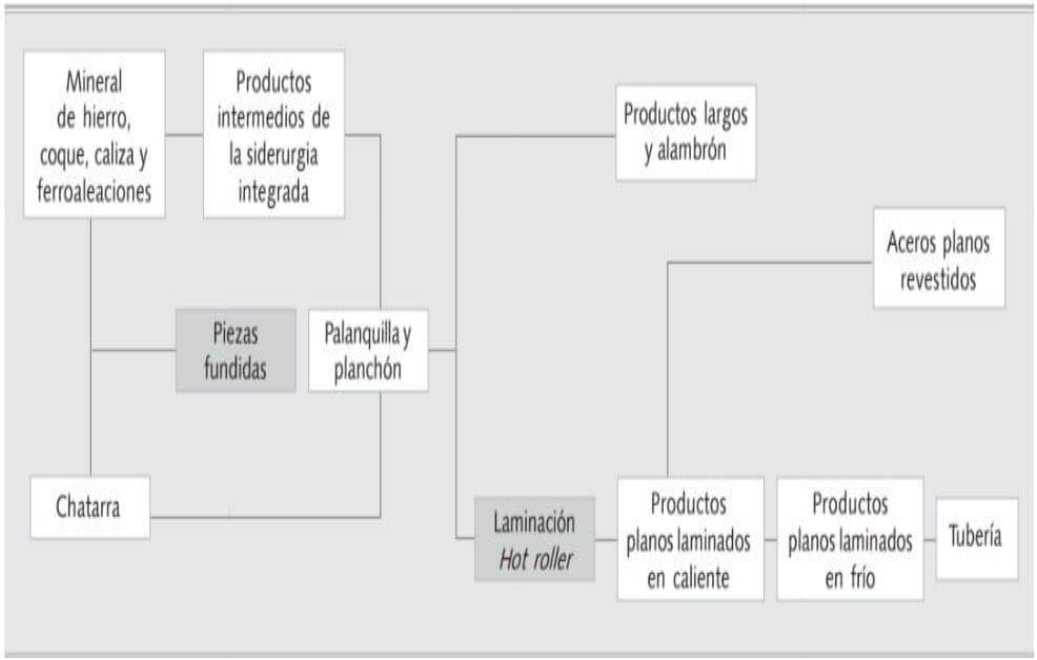
4. **¿Después de contar con los datos obtenidos para cada una de las referencias del producto, debe: ¿Interpretar la información?**

La cadena siderúrgica comprende la obtención del acero, la fabricación de artículos de acería laminados en caliente como las barras, varillas, láminas y alambrón (utilizados en obras de infraestructura), artículos laminados en frío (utilizados en la metalmecánica para la fabricación de electrodomésticos), planos revestidos (utilizados para la fabricación de cubiertas y envases) y tubería con costura. Estos productos son obtenidos a partir de procesos de fundición, laminación y forjado, entre otros.

La industria siderúrgica se caracteriza por la existencia de altos costos fijos por tanto altas economías de escala, alta intensidad en capital, requerimientos de personal con alto nivel de calificación e impacto ambiental significativo del proceso productivo. Su importancia radica en su relación con otras industrias.

Colombia realiza este procedimiento paralelamente con la siderúrgica integrada, que es el conjunto de procesos en los que se obtiene el acero a partir de mineral de hierro, coque y caliza, sin utilizar material reciclado, el proceso se denomina integrado, porque parte desde la transformación del coque en carbón y frecuentemente se encuentra ubicada en cuencas mineras de donde se extrae el hierro y el carbón.

Estructura simplificada de la cadena



5. **¿Proyectar la oferta y la demanda que puede tener la línea de productos que escogió para esta evidencia?**

Las siderúrgicas en Colombia muestra que el eslabón que reúne los productos largos y alambrón aporta 38,5% de la producción total de la cadena, y le siguen en importancia la tubería (22,4%), los aceros revestidos (14,4%) y los productos planos laminados en caliente (13%).

Valor de la producción

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIIU[1/]	Posiciones arancelarias[2/]	Valor ($ millones)	Participación (%)
Mineral de hierro, coque, caliza y ferroaleaciones	4	7	101.2	0,0
Chatarra	3	6	1.255	0,1
Palanquilla y planchón	2	9	51.767	4,3
Productos intermedios de la siderúrgica integrada	6	8	9.704	0,8
Productos largos y alambrón	18	57	460.284	38,5
Productos planos laminados en caliente	11	75	154.427	12,9
Tubería	7	27	267.784	22,4
Aceros planos revestidos	3	13	171.906	14,4
Productos planos laminados en frío	3	16	76.935	6,4
Total cadena	**57**	**218**	**1.194.163**	**100**

Comercio internacional

Las siderúrgicas colombianas en algunos productos que abastecen el mercado nacional y compiten en algunos mercados internacionales. Todos los eslabones de la cadena registran flujos de comercio hacia y desde Colombia, y los más representativos desde el punto de vista de las exportaciones son tubería y los productos planos laminados en caliente, estos últimos también registran un valor importante dentro del total de importaciones de la cadena cerca de 33%.

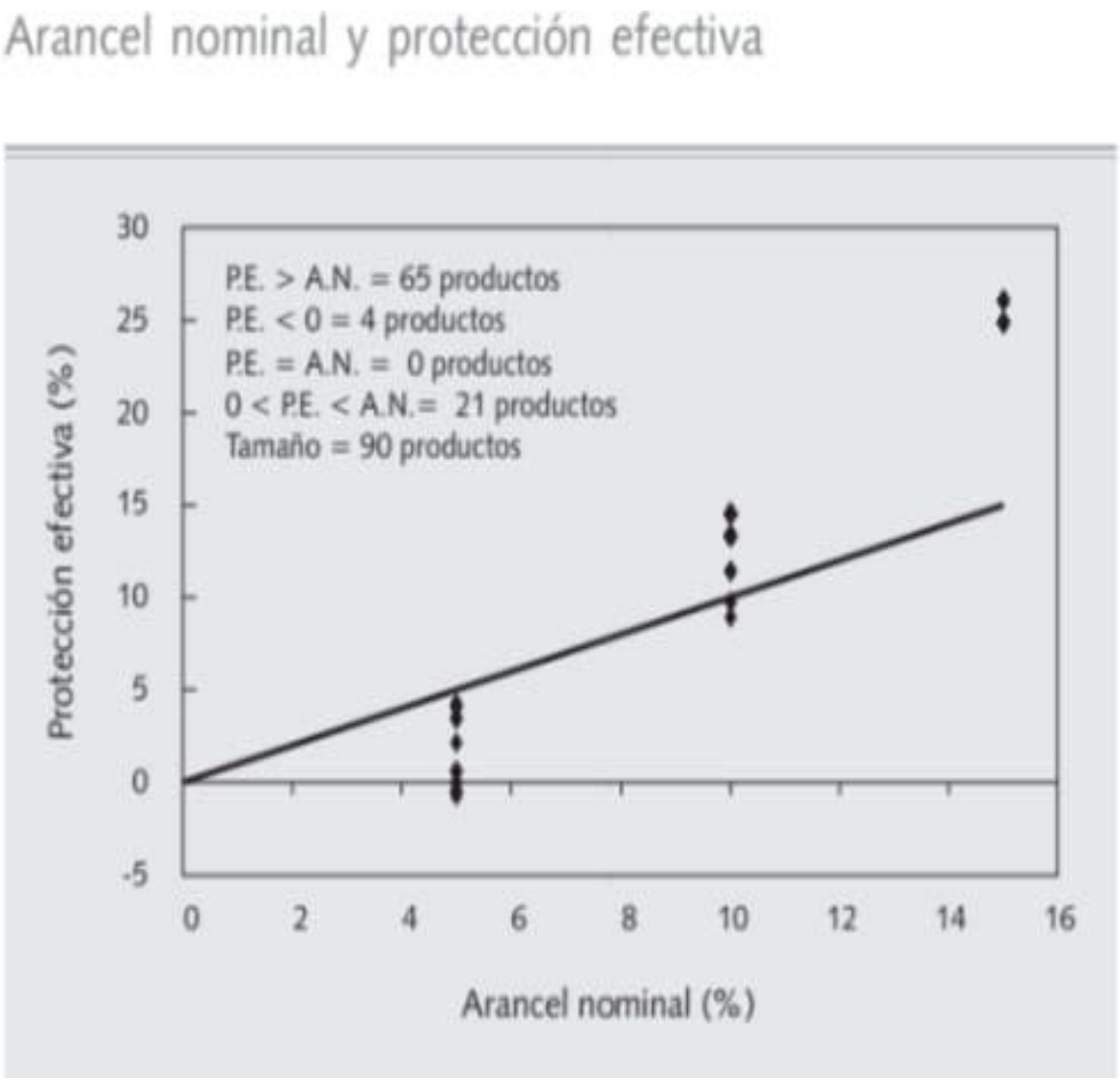
Colombia: comercio internacional

Eslabón	Exportaciones[1/]		Importaciones[1/]		Tasa de apertura exportadora[2/]	Tasa de penetración de importaciones[3/]
	Valor (US$ miles)	Participación (%)	Valor (US$ miles)	Participación (%)		
Mineral de hierro, coque, caliza y ferroaleaciones	1.520	1,5	1.085	0,25	n.d.	n.d.
Chatarra	2.402	2,4	4.772	1,12	n.d.	n.d.
Palanquilla y planchón	152	0,2	19.043	4,46	0,00	57,50
Productos intermedios de la siderúrgica integrada	235	0,2	3.245	0,76	4,90	48,60
Productos largos y alambrón	8.686	8,8	73.441	17,21	5,00	20,30
Productos planos laminados en caliente	24.202	24,6	140.719	32,98	35,80	75,70
Tubería	40.506	41,2	56.862	13,33	42,80	45,00
Aceros planos revestidos	3.176	3,2	11.567	2,71	2,70	14,50
Productos planos laminados en frío	17.428	17,7	115.988	27,18	52,00	86,70
Total cadena	**98.307**	**100**	**426.722**	**100,00**	-	-

Arancel y protección efectiva

La protección arancelaria y la protección efectiva de un total de 90 posiciones arancelarias representadas por los puntos de dispersión. Como se puede observar, 4 posiciones arancelarias registran protecciones efectivas negativas, las cuales pertenecen al eslabón de productos laminados en frío. Para 21 posiciones arancelarias la protección nominal, a pesar de ser positiva, es inferior a la nominal; en consecuencia, la protección que debería dar el arancel
se anula por efecto de los aranceles de las materias primas e insumos que tienen estos productos. Estas posiciones están representadas por los puntos de dispersión por encima de cero, pero por debajo de la línea oscura.

Los productos de esta cadena son insumos o materias primas para la elaboración de otros productos en otras cadenas, y por esta razón, las decisiones que se tomen en materia arancelaria tienen repercusión en muchas ramas de la economía.



Desarrollo de la evidencia: Ejercicio proyección oferta y demanda **GA3-210101051-AA1-EV02**

Conclusiones: En relación con la evidencia realizada, observamos la importancia que tiene en comprender el equilibrio que existe entre la oferta y la demanda, se puede observar la relación que existe entre la oferta y la demanda y como se maneja los precios en la economía, que consiste en fijar condiciones en los precios de un determinado bien o servicio

Bibliografía:

https://www.pazdelrio.com.co/

https://gerdaudiaco.com/

https://industriaplus.info/tipos/industria-siderurgica/

https://www.gruposiderurgico.com/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación Procesos Logísticos

Ficha: 2879821

Titulo de La evidencia: Taller aplicación de compras

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos Jimmy Sanchez

CC:80729161

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Desarrollo de la evidencia:

para el darrollo de la evidencia se solicitaron 3 cotizaciones de un repuesto que es critico para el funcionamiento de un equipo, se adjuntan recortes de las mismas.

Cotizacion #1

Electromagnético S.A.S.
Materiales Eléctricos - Industriales

Tel : 3427735 - 2831127 Cel:300 2798143 3006245052 NIT: 860.029.420-7

SEÑORES: PLASTILENE
ATN : JEFFERSON RAMIREZ

COTIZACION : 2406-05
FECHA: 5 de junio de 2024

CANT	UN	ARTICULO	VR UNIT.	VR TOTAL
3	UND	FUENTE DE PODER 6EP1437-3BA00 400V 24VDC	2.950.000	8.850.000

ENTREGA A PARTIR DEL 14 DE AGOSTO
CON ORDEN DE COMPRA
MATERIAL DE IMPORTACION

Cotizacion #2

EIMPSA
Eléctricos Importados

AGENTE RETENEDOR DEL IVA E ICA
GRANDES CONTRIBUYENTES DEL DISTRITO RES. ODI - 042065 DEL 13 OCT 2017
SOMOS AUTORETENEDORES (RES. 4361-20-04-2007)

Nº SC 4992-1
www.eimpsa.com

OFERTA DE VENTA
427595

Sr. (es)
PLASTILENE S.A.S
TRANV. 7 No. 13-52 ZONA INDUSTRIAL CAZUCA
7305900 Ext. 154 7804005 TESORERIA
860006160-8 FACTURACION ELECTRONICA

Fecha Oferta	05-jun.-2024
Validez de Oferta	25-jun.-2024
Forma de Pago	CREDITO 60
Asesor Comercial	BTA- MUNOZ A KEVIN JULIAN

#	Referencia	Descripcion	Tiempo de Entrega	Cant	Vr. Unit	Vr. Total
1	100017592	FUENTE 6EP1437-3BA00 40AMP ENTRDA 400/500VAC SALIDA 24VDC SIEMENS	3-6 SEMANAS SALVO VENTA PREVIA	3	2.750.408,00	8.251.224,00

Cotizacion #3

GRUPO SENSOMATIC

SIEMENS MURR REER SENSOINSTRUMENTS

Sensomatic SAS
Calle 150 # 21A-38
Pbx: (601) 5140171
www.gruposensomatic.com
Bogotá Colombia

Cuenta:	PLASTILENE SAS	Nit:	860006160-8
Contacto:	Jefferson Ramirez	Telefono:	
Dirección:	Autop Sur Km 8 Zona Industrial Cazuc? Tr 7-13 52 E-1	Email:	
Ciudad:	Soacha	Plazo:	2024-06-26

NUMERO COTIZACION: COT13724

FECHA: 2024-06-05

ITEM	IMAGEN	PRODUCTO	DESCRIPCION	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1		6EP1437-3BA00	SITOP modular 40 A fuente de alimentación estabilizada entrada: 400-500 V 3 AC salida: 24 V DC/40 A	3	$ 2.632.890,00	$ 7.898.670,00

OBSERVACIONES

SUBTOTAL : $ 7.898.670,00

Después de tener las cotizaciones se verifica su veracidad y se procede a realizar el respectivo análisis en la tabla de verificación, teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

Solicitud	Cantidad	Fecha de solicitud
FUENTE DE PODER 6EP1437-3BA00 400V 24VDC	**3**	**15 de junio de 2024**
Condcion de pago		
Tiempo de entrega		
Garantia		

Obteniendo los siguientes resultados para cada proveedor:

ELECTROMAGNETICO SAS			ELECTRICOS IMPORTADOS SA			SENSOMATIC SAS		
Descripcion	Valor unitario	Valor total	Descripcion	Valor unitario	Valor total	Descripcion	Valor unitario	Valor total
FUENTE DE PODER 6EP1437-3BA00 400V 24VDC	$ 2.950.000	$ 8.850.000	FUENTE 6EP1437-3BA00 40 AMP ENTRADA 400/500 VAC SALIDA 24VDC SIEMENS	$ 2.750.408	$ 8.251.224	6EP1437-3BA00 SITOP modular 40 A fuente de alimentación estabilizada entrada: 400-500 V 3 AC salida: 24 V DC/40 A	$ 2.632.890	$ 7.898.670
CREDITO 45 DIAS F.F			CREDITO A 60 DIAS F.F			CREDITO A 60 DIAS F.F		
ENTREGA A PARTIR DEL 14 DE AGOSTO de 2024			3 A 5 SEMANAS			DISPONIBILIDAD A PARTIR DEL 9 DE JULIO DE 2024		
6 meses			1 año			1 año		

Con base en la informacion registrada en la tabla de verificacion, es posible definir que la mejor oferta corresponde al proveedor Sensomatic SAS la cual es la cotizacion número 3, debido a que cumple con la referencia solicitada, adicionalmente se evidencia que tiene una condicion de pago favorable, debido a que cuenta con credito a 60 dias F.F, lo cual permite tener un mejor flujo de caja, asi mismo tiene una garantia de 1 año y un tiempo de entrega menor, en comparacion con los otros proveedores que ofertan.

Conclusiones:

Toda empresa nesecita de un gran equipo humano para realizar las compras y obtener los mejores beneficios asi mismo en nuestros hogares debemos ser exlentes comprador

Es muy interesante saber todos los mprocesos que hay que realizar antes de obtener un producto o servicio

Feliz de aprender mas sobre los procesos en mi empresa

Bibliografía:

Material de formacion sena

Plastilene sas

Jimmy Sanchez

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2879821

Título de La evidencia: Evidencia GA3-210101071-AA2-EV01. Taller aplicación de compras.

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos

Hilda Andrea Inagan López

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2023

Introducción: Para el trabajo en esta actividad de aprendizaje debe tener en cuenta el material de formación y las actividades que se presentan a continuación, recuerde tener contacto con su grupo de trabajo y el instructor(a) asignado(a).

Evidencia GA3-210101071-AA2-EV01. Taller aplicación de compras. Luego de revisar el material de formación y los referentes sugeridos al proceso de compras, debe disponerse para realizar un informe en el que dé cuenta del siguiente trabajo:

Usted será un coordinador de compras para este ejercicio y va a solicitar tres cotizaciones de empresas reales de un producto o servicio que requiera su empresa (la empresa en la que está haciendo su proyecto formativo), a nombre suyo como aprendiz SENA, luego de recibir las 3 propuestas debe validar la veracidad de la información y evidenciar cuál de los 3 proponentes es el de mejor resultado, a través de una tabla de verificación en la que será importante validar otros criterios de elección más allá del precio. Es válido recordar que el precio es solo uno de los ítems que se revisan a la hora de elegir un proponente como proveedor.

En el informe entregado debe incluir la matriz o tabla de verificación que se usó para la elección del mejor proponente.

Desarrollo de la evidencia: descripción de la Empres**a** Pollos Bucanero es una empresa productora y comercializadora de alimentos nutritivos con reconocimiento nacional. Su trayectoria abarca más de tres décadas, y ha realizado inversiones para modernizar sus procesos2.
Supply Chain Management: Existen investigaciones que analizan y proponen mejoras en la cadena de suministro de Pollos Bucanero Cargill. Estos estudios se centran en optimizar el rendimiento logístico y fortalecer la competitividad de la empresa en el mercado global.





Producto embadejado y seleccionado para la venta. Pechuga es la referencia que más sale marinado ya sea congelado o refrigerado.

Proceso estratégico. Desarrollar guías para diferenciar productos y servicios ofrecidos a los clientes, teniendo en cuenta la red se abastecimiento. Así mismo, tener en cuenta cantidades requeridas y metas de cumplimiento. Implementar métricas cumpliendo con los estándares requeridos desempeñando controles e integrando resultados obtenidos. Proceso operacional. Recolectar información de los productos vendidos, crecimiento de las ventas, marketing, así como información de los clientes. Pronosticar el desarrollar de los productos, presentar estimados, revisar e implementar restricciones de producción, revisando continuamente los cambios para conseguir los resultados esperados.

Procurement: compras El proceso de compras en Cargill es un proceso estratégico que tiene como objetivo garantizar el suministro de los materiales y servicios necesarios para la producción y operaciones de la empresa, al tiempo que se maximiza la eficiencia y se minimizan los costos. Proceso estratégico. Identificación de necesidades, Cargill identifica las necesidades de materiales y servicios a través de una variedad de fuentes, incluyendo planificación de la producción, solicitudes de los departamentos internos y análisis de mercado. Proceso operacional. El proceso operacional de compras de Cargill se enfoca en la ejecución y seguimiento de los procesos de compras de materiales y servicios necesarios para la producción y operaciones de la empresa.
Distribución. El proceso de distribución en Cargill se enfoca en la gestión de la entrega de los productos a los clientes finales. A continuación, se describe este proceso en detalle. Gestión de la orden. Cargill recibe las órdenes de los clientes a través de varios canales, como correo electrónico, teléfono, fax o portal web. Estas órdenes se registran en un sistema de gestión de pedidos y se procesan para su entrega. Planificación del transporte. Una vez que se reciben las órdenes, se planifica el transporte de los productos a los clientes finales. Cargill cuenta con una amplia red de transportistas y almacenes en todo el mundo, lo que permite la entrega de los productos en diferentes países y regiones.
Identificar condición del producto: La mercancía se revisa, se agrega al inventario y se confirma la ubicación en los cuartos, una vez cumpla con los requisitos.

Costos. Para realizar un análisis del rendimiento de costos y teniendo en cuenta que la empresa es la productora de los alimentos que son suministrados a los animales en todo el proceso se logra una reducción en costos de producción del alimento en un 25% en el cual surge el ahorro en cuanto a gastos de transporte y distribución del producto, aunque este porcentaje nos es útil en el proceso de compra de los insumos (maíz y soya) para fabricar el alimento concentrado. Según cifras de la empresa y comparando con los costos de años anteriores se logra observar un incremento en las ventas de cerca de un 90%, asimismo se observa una disminución en las utilidades de un 5% esto debido a los altos costos de administración y mantenimiento, con esto se observa una deficiencia en el manejo de los costos.

La gestión de inventarios es una de las actividades más importantes para las empresas, ya que se puede utilizar para administrar adecuadamente los recursos disponibles y garantizar que los productos estén disponibles para los clientes cuando los requieran. Por otro lado, se debe considerar que una adecuada gestión de inventarios trae varios beneficios a Cargill Pollos Bucanero, tales como reducción de costos en la cadena de suministro, optimización de almacenes y mayor satisfacción. al cliente, asegurando la disponibilidad del producto en todo momento. Además, el sistema de gestión de almacenes permite una gestión más eficiente de los recursos, lo que significa tiempos de espera más cortos para la entrega del producto y una planificación de producción más precisa.

Tener en cuenta donde va a ser ubicación del lugar de distribución y su presupuesto ante un pedido.

Que producto puedo elegir para la venta con mas ganancias y mas rentabilidad en mas salidas







Producto que va en cajas en cierta cantidad surtido recorte
O pesaje con mayor ganancia.

Productos que mas salen a la venta en bandejas.
Objetivo la calidad del producto es muy buena
Su costo es bueno para la venta
Que el cliente este satisfecho con el producto a la hora de la compra.

Un coordinador de compras es una función importante dentro de cualquier organización involucrada en la adquisición de bienes o servicios. Este individuo es responsable de garantizar que la organización cuente con los suministros, equipos y servicios necesarios para llevar a cabo sus operaciones de manera eficiente. En este artículo, exploraremos la definición de Coordinador de Compras, sus responsabilidades laborales y por qué un Coordinador de Compras es una función esencial dentro de una organización.

El papel de Coordinador de Compras es de gran importancia para la organización. En primer lugar, garantizan que la organización esté totalmente equipada con los suministros y servicios necesarios para llevar a cabo sus actividades diarias. Optimizan el proceso de compra; esto significa que garantizan que la empresa obtenga los mejores materiales disponibles al mejor precio. Gestionan los niveles de inventario de la empresa para respaldar los objetivos financieros de la organización. En segundo lugar, gestionan las relaciones con los proveedores, garantizando que reciban la entrega oportuna y precisa de bienes y servicios. Ayudan a crear relaciones duraderas con los proveedores, que a menudo conducen a menores costos y productos de mejor calidad.

Un Coordinador de Compras es un miembro valioso de cualquier organización que participe en procesos de adquisiciones. Esta función fundamental ahorra dinero y tiempo a las empresas y, al mismo tiempo, garantiza que los suministros y servicios necesarios estén disponibles en el momento adecuado. Un coordinador de compras comprende el equilibrio vital entre calidad y costo y es experto en negociar los mejores acuerdos con los proveedores. Sin lugar a dudas, un Coordinador de Compras es un componente esencial para el éxito de una organización.

Pasos involucrados en el proceso de compra
El proceso de compra implica varios pasos, que incluyen:

- Identificar la necesidad: este paso implica identificar la necesidad de un artículo o servicio específico, como suministros, equipos o servicios de oficina.
- Determinación de los requisitos: Una vez identificada la necesidad, el coordinador de compras debe determinar los requisitos específicos del artículo o servicio, tomando en cuenta factores como la calidad, el precio y el tiempo de entrega.
- Realizar una investigación de mercado: el coordinador de compras luego realiza una investigación de mercado, que implica identificar proveedores potenciales, evaluar sus ofertas y comparar precios y otros términos.
- Selección de un proveedor: Después de realizar una investigación de mercado, el coordinador de compras selecciona un proveedor en función de su capacidad para cumplir con los requisitos de la organización, así como su precio, calidad y plazos de entrega.
- Negociar y finalizar el contrato: una vez seleccionado un proveedor, el coordinador de compras negocia los términos del contrato, incluido el precio, el plazo de entrega y las garantías o garantías.
- Recibir e inspeccionar los bienes o servicios: Cuando se entregan los bienes o servicios, el coordinador de compras los recibe e inspecciona para garantizar que cumplan con los requisitos de la organización.
- Procesamiento del pago: finalmente, el coordinador de compras procesa el pago, generalmente a través del departamento de cuentas por pagar de la organización.
- Revisar solicitudes de compra de varios departamentos.
- Realizar estudios de mercado para identificar proveedores potenciales.
- Negociación de contratos con proveedores.
- Seguimiento de niveles de inventario y generación de órdenes de compra.
- Coordinar con otros departamentos para garantizar la entrega oportuna de bienes y servicios.
- Resolución de disputas y discrepancias con proveedores.
- Mantener registros precisos de compras, contratos y niveles de inventario.
- Garantizar el cumplimiento de las políticas y procedimientos de la empresa.
- Participar en la planificación presupuestaria y en iniciativas de ahorro de costes.

Aspectos claves para una buena gestión de compras

- 1. Solicita varias ofertas ...
- 2. Compara productos equivalentes ...
- 3. Busca centralizar los requerimientos de compra ...
- 4. Concentra las compras de la misma categoría ...
- 5. Trata de no depender de un solo proveedor en artículos claves ...
- 6. Analiza bien el servicio post venta que te ofrecen ...
- 7. Cuando lo amerite, firma un contrato con el proveedor ...
- 8. No te conformes con los proveedores que tienes ...

El proceso de compra es fundamental para cualquier empresa, ya que afecta tanto a los costos como al funcionamiento general. Aquí tienes algunos pasos clave para llevar a cabo un proceso de compra efectivo:

- **Entender las necesidades del negocio**: Antes de comenzar, es importante comprender las necesidades específicas de la empresa. Esto ayuda a gestionar el gasto de manera más eficiente y a encontrar oportunidades para ahorrar dinero.
- **Crear una solicitud de compra**: Cuando alguien necesita comprar algo, se inicia el proceso con una solicitud de compra. Puedes agilizar este paso creando un formulario estándar para las solicitudes, lo que facilita la gestión de datos.
- **Examinar las solicitudes**: Analiza las solicitudes de compra para asegurarte de que sean correctas, estén dentro del presupuesto y sean realmente necesarias.
- **Establecer relaciones sólidas con proveedores**: Mantener buenas relaciones con los proveedores es esencial. Compara precios y evalúa la calidad de los productos antes de tomar una decisión.
- **Negociar precios y condiciones favorables**: La negociación es clave para obtener los mejores términos posibles en cuanto a precios, plazos de entrega y condiciones de pago.
- **Crear órdenes de compra claras y completas**: Una orden de compra bien redactada es esencial para evitar confusiones y errores. Incluye toda la información necesaria, como cantidades, descripciones y precios.
- **Establecer un proceso eficiente para órdenes de compra**: Diseña un flujo de trabajo que permita gestionar las órdenes de compra de manera ágil y efectiva.

Conclusión: El proceso de decisión de compra es el recorrido de un buyer persona en su ruta como comprador. Puede iniciar su proceso como un extraño que busca información y finalizar como tu cliente. Se lleva a cabo por medio de 5 etapas: reconocimiento, consideración, decisión, compra y posventa.

El proceso de compra es un conjunto de pasos que realiza el cliente para adquirir un producto o contratar un servicio. Abarca desde la fase de descubrimiento hasta la evaluación postcompra1. Permíteme desglosar las etapas clave:

Descubrimiento: En esta etapa, el cliente identifica una necesidad o deseo, marcando el inicio de su búsqueda. A menudo, no tiene intenciones inmediatas de compra. Es crucial para comprender las necesidades del comprador y guiarlo hacia una experiencia más profunda en el proceso de compra.

Investigación/Descubrimiento: Aquí, el cliente compara opciones, curiosea y se pregunta cuál producto o servicio será el mejor para él. Es emocionante porque implica la toma de decisiones.

Transacción: El momento en que el cliente realiza la compra. Hace clic en “comprar” y adquiere el producto o servicio.

Evaluación Postcompra: Tras la adquisición, el cliente evalúa si el producto cumplió sus expectativas, la calidad, el servicio recibido y otros aspectos relacionados.

Bibliografía:https://www.bing.com/search?q=.+Taller+aplicaci%C3%B3n+de+compras.&form=ANNH01&refig=a29c2cad998e495f9e2d6280f0b08a98&pc=U531

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación Procesos Logísticos

Ficha: 2879821

Evidencia GA3-210101051-AA1-EV03. Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos

Instructor Responsable: Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos: Eliecer Beltrán Guerra
CC: 1003140618
Nombres y Apellidos: Juan David Quintero Aristizabal
CC: 1017227835
Nombres y Apellidos: Diana Marcela Castro rivera
CC. 1073677406

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Evidencia GA3-210101051-AA1-EV03. Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos.

Con la evaluación, la proyección de la demanda y la oferta en mente y entendiendo qué métodos cuantitativos se basan en la demanda pasada para predecir la futura, por medio de los datos históricos de un periodo anterior, se requiere hacer una revisión inicial de la empresa con la que trabaja en el siguiente orden:

1. En la empresa elegida para su proyecto formativo, analice la oferta y la demanda.
2. Identifique cuál es el método cuantitativo que más se adapta a la realidad de la empresa para realizar el pronóstico de la demanda.
3. Luego de analizar y aplicar el método cuantitativo de pronóstico de la demanda, identifique los beneficios o ventajas al aplicarlo y argumente su respuesta.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- Producto a entregar: informe de aplicación sobre los pronósticos cuantitativos.
- Formato: PDF.
- Extensión: libre.
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Informe de aplicación de pronósticos cuantitativos. GA3-210101051-AA1-EV03.**

DESARROLLO DE EVIDENCIA:

PRONÓSTICOS CUANTITATIVOS

Estos pronósticos utilizan modelos matemáticos con los que se analizan los resultados pasados de las ventas de una empresa. Estos modelos suponen que los datos históricos son relevantes en el futuro, por lo tanto es necesario conocer los datos de ventas pasados y los patrones de demanda.

LOS 4 MÉTODOS CUANTITATIVOS:

1. **TASA DE CRECIMIENTO MEDIO**

Este método utiliza son los datos de un periodo anterior; semanas, meses o incluso años, dependiendo del periodo de crecimiento que quieras predecir.
Por ejemplo si quieres pronosticar las ventas del próximo mes tienes que multiplicar las ventas de este mes por 1 más la tasa de crecimiento de ventas mensual.

2. **REGRESIÓN LINEAL SIMPLE**

Este método agrupa una variable dependiente (la demanda) con una variable independiente (en este caso el tiempo) a través de una ecuación lineal. En otras palabras y para hacerlo fácil, digamos que consiste en añadir tus datos de ventas en un gráfico, trazar una línea que los conecte y extender dicha línea en el futuro.

3. **RUN RATE**

Este método consiste en calcular las ventas en función al año anterior.
Para calcularla se de hace una media entre:
Total de ingresos hasta la fecha / Total de ventas de periodos anteriores

4. **MODELO DE PROMEDIO MÓVIL SIMPLE**

Este método utilizado en gestión de ventas, es el Promedio Móvil Simple, mediante el cual hacemos una media aritmética de cierto número de datos históricos para obtener con ésta el pronóstico para el siguiente periodo.

EN LA EMPRESA ELEGIDA PARA SU PROYECTO FORMATIVO, ANALICE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

DUQUESA S.A.S es una empresa que colombiana ubicada en la ciudad de Bogotá con producción y distribución a nivel nacional, de productos alimenticios, en las líneas de margarinas y aceites vegetales.

En el siguiente análisis se puede apreciar cómo está el mercado de aceites más específicamente aceite Rio de Oro 3000 ml en las ciudades principales de Colombia y sus alrededores.

DUQUESA S.A.S mantiene cantidades bajas de oferta del aceite RIO DE ORO 3000ml para incentivar a los clientes a elegirlos y asegurar una venta estratégica, ya que si saturan los supermercados con su producto puede caer la demanda y con eso empezar a generar pérdidas económicas y de producción.

IDENTIFIQUE CUÁL ES EL MÉTODO CUANTITATIVO QUE MÁS SE ADAPTA A LA REALIDAD DE LA EMPRESA PARA REALIZAR EL PRONÓSTICO DE LA DEMANDA.

Aunque los 4 métodos cuantitativos expuestos en el desarrollo del trabajo se adaptarían sin problema a nuestra empresa, nos quedaríamos con **REGRESIÓN LINEAL SIMPLE.**

Nos parece que es un método simple y eficaz que nos permiten ajustar rápidamente los pronósticos para reflejar la nueva información.

CIUDAD	DEMANDA	PRECIO EQUILIBRIO TOTAL	PRECIO DE EQUILIBRIO UNITARIO
BOGOTA Y ALREDEDORES	6500	$ 159,430,500	$ 35,429
CALI	4500	$ 84,320,000	$ 42,160
BARRANQUILLA	7200	$ 148,089,800	$ 38,971
MEDELLIN	5300	$ 99,002,500	$ 39,601

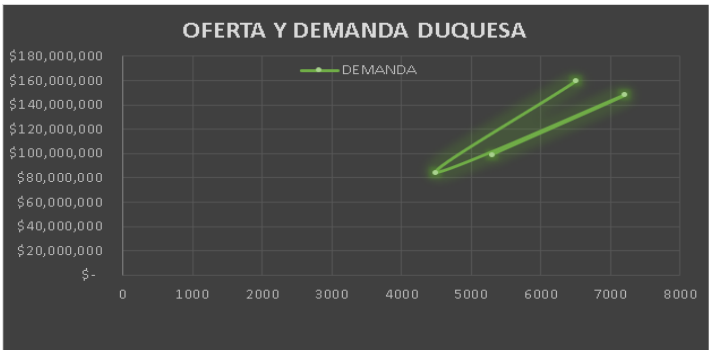


Ilustración 1: tomado de actividad proyección oferta y demanda

LUEGO DE ANALIZAR Y APLICAR EL MÉTODO CUANTITATIVO DE PRONÓSTICO DE LA DEMANDA, IDENTIFIQUE LOS BENEFICIOS O VENTAJAS AL APLICARLO Y ARGUMENTE SU RESPUESTA.

Ventajas del método cuantitativo utilizado:

- Este método para nuestra empresa es fácil de implementar.
- Nos ayudaría también a planificar mejor la producción
- Nos permite ajustar los pronósticos a medida que avanza la demanda
- Nos permite tener datos precisos y así mejorar en la planificación de la producción y la gestión del inventario.

CONCLUSION

- La proyección de la demanda es el resultado de la información recopilada, la cual nos da un pronóstico de la demanda que se presentará a futuro, pudiendo ser esta positiva o negativa de acuerdo al escenario en que se vaya a invertir. Realizar la estimación de esta permite tomar decisiones acertadas en el giro del negocio.
- Identificar los componentes del mercado y las necesidades del cliente en los procesos logísticos implica comprender el entorno de la empresa, analizar a los actores internos y externos, y satisfacer las expectativas de los clientes en términos de entrega, atención al cliente, calidad y precio. Esto permite diseñar estrategias logísticas eficientes y competitivas.
- El método cuantitativo **REGRESIÓN LINEAL SIMPLE** se adapta bien a nuestra empresa y nos proporciona las herramientas necesarias para tomar decisiones oportunas y estratégicas, asegurando así la sostenibilidad y rentabilidad.

Bibliografía:

- https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Procesamiento/121523/Contenido/OVA/CF4/index.html#/
- https://www.forcemanager.com/es/blog/pronosticos-cuantitativos/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación Procesos Logísticos

Ficha: 2879821

Titulo de La evidencia: proyeccion oferta y demanda

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos Jimmy Sanchez

CC:80729161

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

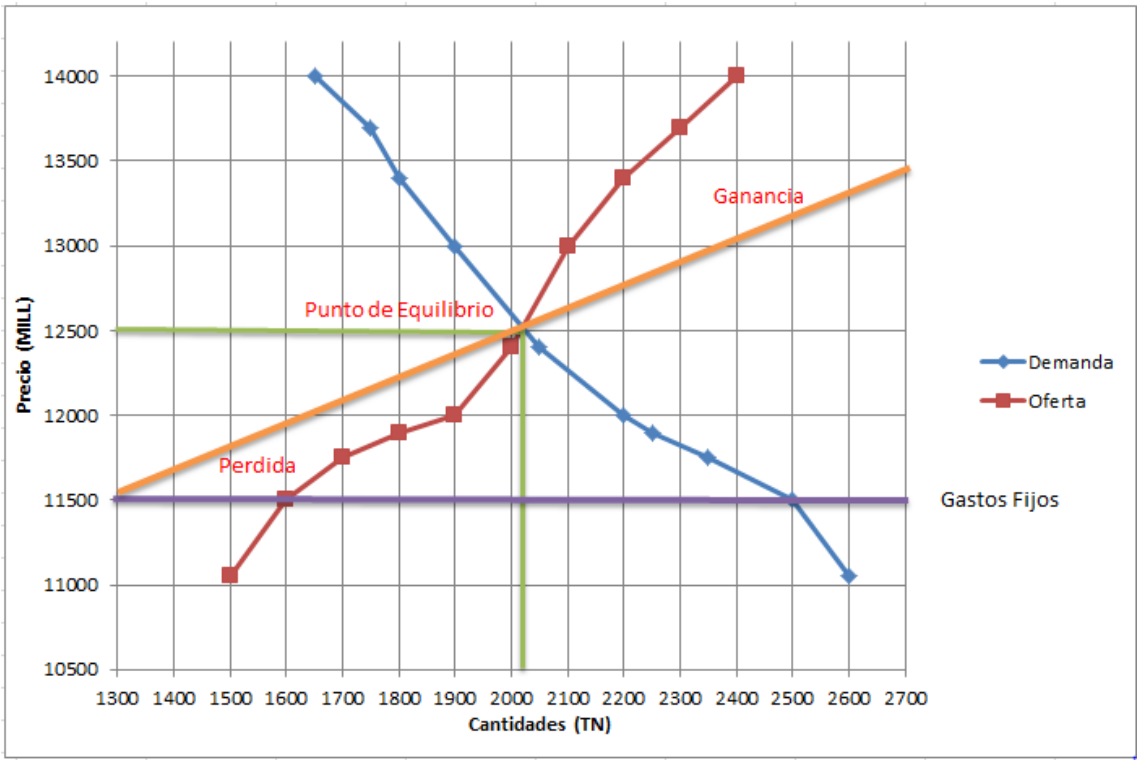
2024

Desarrollo de la evidencia:

De acuerdo a la informacion obtenida en la empresa PLASTILENE SAS , se realiza la tabla de datos iniciales: con toda la produccion mensual ya que son muchos los productos fabricados:

Demanda (TN)	Oferta (TN)	Precio (Millones)
2600	1500	11050
2500	1600	11500
2350	1700	11750
2250	1800	11900
2200	1900	12000
2050	2000	12400
1900	2100	13000
1800	2200	13400
1750	2300	13700
1650	2400	14000

Con base en esta informacion se procede a realizar la grafica correspondiente para todos los productos de la empresa, con los siguientes resultados:



De acuerdo a los resultados se establece los siguientes datos:

- Cantidad de equilibrio: 2020 TN
- Precio de equilibrio: 12500 Mill
- Excedente del productor: por debajo de los 12500 Mill
- Excedente del consumidor: por encima de los 12500 Mill

De acuerdo con los datos, se evidencia que el punto de equilibrio se da cuando se obtiene un valor de ventas igual a los costos asociados, que a su vez se ven afectados por la oferta y la demanda, las cuales definen el precio en el mercado para un producto o servicio.

En conclusion PLASTILENE SAS y todas las empresas quieren vender mas y a menores costos

Es la regla de toda economia ya que la oferta y la demanda son el motor que hace posible el éxito de un mercado y un pais prospero

Conclusiones:

Todas las personas somos demandantes ya sea de un producto o un servicio

Debemos ser muy cuidadosos de no gastar mas de loque ganamos por que no hay punto de equilibrio en nuestra economia familiar

Se comprende y se aprende el por que los grandes empresarios invierten grandes cantidades de dinero en publicidad y estrategias de ventas para asi lograr sus objetivos y ser autosostenibles y hacer crecer sus empresas y finanzas

Bibliografía:

Material de formacion sena

Plastilene sas

Jimmy Sanchez