SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 2977718

Título de La evidencia:

Cuadro comparativo de los métodos para la determinación de los costos

Instructor Responsable: Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Nombres y Apellidos

Carlos Jiménez Álvarez

CC: 1118861405

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Desarrollo de la evidencia: En la gestión de inventarios, es fundamental seleccionar el método de valoración adecuado, ya que influye directamente en los costos de venta, la utilidad contable y la toma de decisiones estratégicas. Los tres métodos más utilizados son FIFO (PEPS), LIFO (UEPS) y el Costo Promedio Ponderado.

Conclusiones: La correcta elección del método de valoración de inventarios es clave para la precisión contable, la planificación financiera y la toma de decisiones en una empresa. Mientras que FIFO es más adecuado para productos perecederos y rotación rápida, LIFO puede beneficiar fiscalmente en contextos inflacionarios, aunque no está permitido en todos los marcos normativos. Por otro lado, el costo promedio ponderado se presenta como una opción estable y sencilla, aunque menos precisa en entornos con alta variabilidad de precios. Cada empresa debe evaluar cuál método se ajusta mejor a su tipo de inventario, normativa contable y objetivos financieros.

Bibliografía:

- Horngren, C. T., Sundem, G. L., & Stratton, W. O. (2006). *Contabilidad administrativa* (13ª ed.). Pearson Educación.

- Rodríguez, M. (2018). *Gestión de inventarios y control de existencias*. Ediciones Pirámide.
- Niyrén, G. (2021). *Contabilidad de costos*. Ecoe Ediciones.
- International Accounting Standards Board. (2020). *Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Recuperado de https://www.ifrs.org

Cuadro Comparativo: Métodos de Valoración de Inventarios

Método	Ventajas	Desventajas
FIFO (PEPS) **First In, First Out** **Primeras unidades en entrar, primeras en salir**	-Refleja el flujo físico real del inventario. - Reduce el riesgo de obsolescencia o vencimiento. - Mejora la rotación de inventarios. - Aumenta la utilidad contable en épocas de inflación.	- Mayor carga tributaria en contextos inflacionarios. - No representa el costo actual de reposición. - Puede distorsionar la utilidad si hay mucha variación de precios.
LIFO (UEPS) **Last In, First Out** **Últimas unidades en entrar, primeras en salir**	- Refleja costos más recientes en el costo de ventas. - Reduce utilidades contables e impuestos en inflación. - Mejora el flujo de caja por menor pago de impuestos.	- Puede generar acumulación de inventario antiguo y obsoleto. - No está permitido por las NIIF (Normas Internacionales). - No refleja el flujo físico real del inventario.
Costo Promedio Ponderado	- Fácil de aplicar y automatizar. - Suaviza las variaciones de precios. - Compatible con normativas contables internacionales. - Reduce manipulación de resultados financieros.	- No representa ni el costo más reciente ni el más antiguo. - Puede distorsionar el análisis de rentabilidad por producto. - No refleja con precisión los cambios rápidos en precios.

Programa de formación
Coordinación de procesos logísticos

Instructor:
Andres Felipe Sanchez

Evidencia:
GA5-210303025-AA1-EV01

Ficha: 2799918

Presentado por:
Luis Alberto Larios

Servicio nacional de aprendizaje SENA centro de comercio y
servicio regional cauca coordinación de procesos logísticos abril
del 2025 popayán

Introducción

Los métodos FIFO, LIFO y Coste promedio ponderado son estrategias que sirven para la gestión y valoración de inventarios en las empresas. Cada uno de estos métodos tiene características únicas que afectan la forma en que se calculan los costos de los bienes vendidos (COGS) y el valor del inventario restante, influyendo directamente en la rentabilidad, los impuestos y la toma de decisiones financieras.

FIFO (First In, First Out) se basa en la premisa de que los primeros productos adquiridos son los primeros en venderse. Este método es ideal para negocios que manejan bienes perecederos o sujetos a obsolescencia, ya que minimiza el riesgo de acumulación de inventarios antiguos y reduce costos de almacenamiento. Es ampliamente utilizado debido a su simplicidad y alineación con principios contables globales

LIFO (Last In, First Out) asume que los últimos productos adquiridos son los primeros en venderse. Es particularmente útil en períodos de inflación, ya que asigna los costos más recientes al COGS, reduciendo las ganancias imponibles y ofreciendo ventajas fiscales. Sin embargo, este método puede no ser aceptado bajo ciertas normativas contables internacionales

Coste promedio ponderado calcula un costo promedio para todos los artículos en inventario, distribuyendo uniformemente los costos de producción entre las unidades disponibles. Este enfoque simplifica el seguimiento del inventario y es especialmente útil para empresas con altos volúmenes de productos diversos o fluctuaciones en precios

Estos métodos ofrecen soluciones adaptadas a diferentes necesidades empresariales, pero su elección dependerá de factores como la naturaleza del negocio, las condiciones económicas y las regulaciones contables aplicables.

objetivos

FIFO (First In, First Out) prioriza la salida de los productos más antiguos, ayudando a prevenir la obsolescencia y manteniendo la calidad del inventario. Es especialmente útil en sectores como el alimentario o farmacéutico, donde los productos perecederos deben ser vendidos antes de su caducidad. Este método también facilita el control del inventario y refleja mejor la realidad operativa de las empresas

LIFO (Last In, First Out) opera bajo el principio de que los productos más recientes son los primeros en salir, lo que resulta ventajoso en industrias donde los costos fluctúan o los bienes tienen una vida útil limitada. Este método es eficaz para optimizar la gestión fiscal en períodos de inflación, ya que permite reducir el impacto tributario al asociar costos más recientes con las ventas. Sin embargo, su aplicación está restringida en algunos países debido a regulaciones contables

Coste promedio ponderado calcula un costo unitario promedio para los productos en inventario, suavizando las fluctuaciones de precios y proporcionando una valoración equilibrada del stock. Es fácil de implementar y se adapta bien a empresas con inventarios diversos o grandes volúmenes de productos. Sin embargo, puede no reflejar con precisión el costo real de artículos individuales

Estos métodos tienen objetivos comunes como optimizar la gestión de inventarios y maximizar la eficiencia operativa, pero su elección dependerá del tipo de negocio, las características del producto y las condiciones económicas.

Método	Ventajas	Desventajas
FIFO (First In, First Out)	Menor riesgo de obsolescencia al vender primero los productos más antiguos	Puede no reflejar el costo actual de los inventarios en períodos de inflación
	Conformidad con principios contables, proporcionando una representación más precisa de los costos históricos	Impacto en el flujo de efectivo debido a mayores costos de reemplazo en períodos de inflación
	Menores impuestos en situaciones de inflación debido a ganancias aparentes más bajas	Seguimiento complejo de las existencias y distorsión del valor real si los costos fluctúan
LIFO (Last In, First Out)	Beneficios fiscales en períodos de inflación al reflejar costos más recientes como COGS	No compatible con estándares internacionales como IFRS y leyes fiscales en algunos países
	Mejor correspondencia entre costos e ingresos al usar valores actuales para calcular COGS	Distorsión del valor del inventario en el balance, afectando ratios financieros
	Protección contra la inflación al reducir ingresos imponibles	Mayor complejidad administrativa y posibles errores en estados financieros
Coste promedio ponderado	Simplicidad y facilidad de implementación, especialmente útil para empresas con inventarios diversos	Sensibilidad a la volatilidad de precios, lo que puede afectar la precisión en mercados fluctuantes
	Proporciona una visión equilibrada del costo real de los recursos utilizados por la empresa	Puede ser impreciso para inventarios grandes o complejos durante períodos de alta inflación
	Fácil integración con software para seguimiento automático del inventario	Supone que todos los artículos son idénticos, ignorando características específicas o antigüedad

Conclusión

En conclusión, los métodos FIFO, LIFO y Coste Promedio Ponderado gestionan la valoración de inventarios, cada uno con sus ventajas y desventajas. Estos métodos influyen en la contabilidad, los impuestos y la toma de decisiones financieras de las empresas.

- **FIFO** es ideal para prevenir la obsolescencia y mantener la calidad del inventario, aunque puede no reflejar con precisión los costos actuales en períodos de inflación.

- **LIFO** ofrece beneficios fiscales en períodos de inflación al utilizar costos más recientes para calcular el COGS, pero puede distorsionar el valor del inventario y no es aceptado en todas las jurisdicciones.

- **Coste Promedio Ponderado** proporciona un enfoque equilibrado, minimizando el impacto de las fluctuaciones de precios, aunque puede no reflejar con precisión el costo real de cada artículo.

La elección del método adecuado depende de factores como el tipo de negocio, las condiciones económicas y las regulaciones contables aplicables. En resumen, cada método tiene sus fortalezas y debilidades, y su selección debe basarse en una evaluación cuidadosa de las necesidades específicas de la empresa.

Además, considerar las implicaciones fiscales y el impacto en los estados financieros al elegir entre estos métodos, ya que pueden afectar significativamente la salud financiera y el flujo de caja de la empresa.

Bibliografía

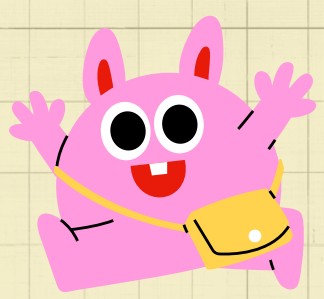
https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/13372/1/ECUACE-2019-CA-DE00954.pdf

https://www.linbis.com/es/logistica/metodos-de-valoracion-de-inventarios-fifo-lifo-y-promedio-ponderado/

https://fastercapital.com/es/contenido/LIFO-vs-promedio-ponderado--comparacion-de-metodos-de-valoracion-de-inventario.html

https://acrosslogistics.com/blog/metodo-fifo

MÉTODOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS



	APORTE EN LA EMPRESA	VENTAJAS	DESVENTAJAS
FIFO (PEPS)	En los almacenes manejamos este sistema, en su mayor parte en productos de alimentos debido a sus fechas de vencimiento las cuales debemos tener constante rotación para evitar su perdida.	• facilita la rotación de inventarios • reduce el riesgo de perdida • maneja los principios contables de mejor manera.	• Requiere buena organización del almacén. • Se necesita un mayor espacio en el almacenamiento • Mayor coste que otros sistemas de almacenamiento.
LIFO (UEPS)	Este método se utiliza en los almacenes en las áreas de electro donde se ve un mayor requerimiento en venta de ultimas tecnologías.	• Como el producto se apila a medida que va llegando, se realiza de forma más rápida. • Aumenta el ratio de ocupación. • Puede realizarse con almacenaje normal	• Solo es apto para mercancías no perecederas. • Mayor coste que otros sistemas de almacenamiento. • Mayor espacio de almacenamiento
COSTO PROMEDIO PONDERADO	En el área de contabilidad nos ayuda a sacar los costos de los productos vendido a comparación de las unidades vendidas	• simplificar la contabilidad • reducir los procesos fiscales • facilidad de información para toma de decisiones	• menor control de inventario físico • No se reflejan los costos solo unidades • incrementa la inflación.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

2977719

EVIDENCIA5

Título de La evidencia:

Informe escrito con la aplicación a la empresa del proyecto. GA5-210101075-AA1-EV01

Instructor Responsable:

Andrés Felipe Sánchez

Nombres y Apellidos

John Alexander Pulido Niño

CC:

80138482

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

INTRODUCION

Analizar el fujo de mercancía de la empresa DOLARCITY la cual es la empresa en la que estoy trabajando desde el principio que inicie este grado y me he basado en su logística y sus procesos para llevar este curso ahora voy a presentar un informe sobre costo operativo logístico y la d0istribucion física de acuerdo alas condiciones del proceso .

DESARROLLO

1. INTRODUCION

DOLLARCITY es una empresa que comercializa mercancía que importa y vende a cómodos precios especializada en la parte de hogar en su decoración y necesidades básicas .

Su principal actividad económica es retal t ya que por medio de la venta comercializa los artículos importa con mas de 400 tiendas a nivel nacional se convierte en un negocio bastante rentable . el cual necesita una cadena de abastecimiento que este bien estructurada .

2. FLUJO DE MERCANCIA.

ORIGEN :

- Los productos se constituyen de la siguiente manera un 20% de mercancía nacional y un 80% de mercancía importada desde china la cual llega en gran cantidad porque son mas de mil tiendas en América latina las cual se deben surtir .

- La cual es traída en container por medio de trasporte fluvial en cual por su gran capacidad de trasporte es utilizado trasporte de esta mercancía, aunque su tardanza de entrega por su viaje es lenta logra cumplir con las expectativas de abastecimiento el cual sale una carga cada 10 cargas cada 2 meses .

DISTRIBUCION Y ENTREGA :

- La distribución se realiza después de la se nacionalice la me4rcancia em puerto se utiliza t5rasporte externo terrestre para almacenar en su centro principal siendo la ciudad de Cali
- Se recure a estrategias de creación de rutas apoyándose en la tecnología como el GPS para la entrega de esta mercancía.

- Personal logístico donde cada cedi de la ciudad de solicitud envía una especie de orden de compra para que se le traslade esta mercancía a sus centros de almacenamiento y así poder trasladar alas tiendas .

3. DEBILIDADES IDENTIFICADAS :

- Es un stock bastante limitado ya que la tienda no cumple con la función de hacer pedido, sino que el cedi envía las tiendas la mercancía disponible que tiene en el momento .

- El trasporte por ser externo depende muchas veces de la responsabilidad y la agilidad de la flota contratada, aunque hay parámetros los cuales se deben cumplir por el contrato este a veces no cumple a cabalidad .

- Las tiendas muchas veces cuentan con agotados los cuales disminuyen las ventas y deja la reputación de la tienda mal paradas ante los clientes porque son meses los que se tarda en llegar al faltar un orden de estrategia en el cedi para la distribución de la mercancía en las tiendas .

4. PLAN DE MEJORA :

- Implementar un sistema como él (SAP) el cual permita en las tiendas tener el control de la mercancía en las tiendas .

- Que podamos hacer pedido de agotados vs ventas para evitar tanto agotado en tienda .

- Mejorar la flotilla de trasporte o proveedor el cual podamos manejar la distribución en tienda evitar un poco la merma de mercancía que a veces aparece y donde la t9ienda tiene que asumirla .

- Tener un almacenamiento en tiendas para tener el resurtido y así cumplir a los clientes .

5.BENERFICIOS ESPERADOS :

- Tener una cadena de abastecimiento pensando en las tiendas y en sus clientes

- Tener una mejor venta al evitar los agotados y un control mas eficaz de los inventarios al momento de ejecutar las responsabilidades administrativas.

- Tener perdidas en merma por daño en trasporte y mas compromiso en las entregas .

CONCLUCION

En la revisión de flujo de mercancía en DOLLARCITY podemos identificar aspectos claves en la cadena logística que maneja la empresa, pero hay fallas en el último eslabón el cual es la entrega en tiendas y su distribución en los pedidos afectando la eficiencia a en la satisfacción a del cliente y la razón principal de su actividad económica la cual es la venta .

Pero cada error es una oportunidad de mejora que constantemente la empresa lo esta evaluando en la gestión de inventarios , distribución entrega ,surtido y venta al enfocarnos en la satisfacción de cliente .

BIOGRAFIA.

https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Procesamiento/121523/Contenido/OVA/CF7/index.html#/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 2977718

Título de La evidencia: Informe escrito con la aplicación a la empresa del proyecto. GA5-210101075-AA1- EV01.

Instructor Responsable: Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Nombres y Apellidos

Maria Fernanda Arteaga Villalobos

CC:1.013.664.550

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

INTRODUCCIÓN

Este informe tiene como objetivo analizar el flujo de mercancías dentro de la cadena de abastecimiento de la empresa ALKOSTO S.A. Se identificarán los medios de transporte utilizados, diseño de rutas, recursos disponibles y sistemas de información empleados en el proceso logístico. Posteriormente, se analizarán las principales debilidades del sistema y se presentará un plan de mejora.

DESARROLLO

ALKOSTO S.A. cuenta con una cadena de abastecimiento que inicia en la recepción de producto terminado de los proveedores y culmina con la entrega del producto final a los clientes.

A continuación, se detallan las etapas del proceso:

- **Recepción de productos:** La empresa trabaja con proveedores nacionales e internacionales. Los productos se transportan a través de camiones, aviones y contenedores marítimos.
- **Almacenamiento:** La materia prima se almacena en bodegas según su categoría. Posteriormente, se inicia el proceso de distribución de la mercancía.
- **Distribución y Entrega:** Luego de su venta, el producto final se transporta en camiones de carga y vehículos de reparto hacia los clientes o puntos de distribución.

Medios de Transporte y Rutas

- **Tipos de Vehículos Utilizados:** Camiones de carga pesada, aviones, furgonetas y motocicletas para última milla.
- **Diseño de Rutas:** ALKOSTO S.A. utiliza rutas por georeferenciación predefinidas para optimizar la distribución y minimizar costos.
- **Sistemas de Seguimiento:** Uso de GPS y software de gestión de transporte (TMS) para monitorear envíos.

Identificación de Debilidades en los Procesos

se identificaron las siguientes debilidades:

- Falta de integración entre los conductores de entregas externos y el área de logística.
- Ineficiencias en la georeferenciación.
- Proveedores con mal comportamiento de entrega.
- Falla en tiempos estimados de entrega a los clientes.

Plan de Mejora Para optimizar el flujo de mercancías, se propone el siguiente plan de acción:

- mejorar la gestión de inventarios y la sincronización entre áreas en los cuales encontramos falencias en cuanto a la mercancía deteriorada.
- Mejorar el software de logística y georreferenciar de la mejor manera y tiempo disponible para mejorar la eficiencia en la distribución.
- Implementar un sistema de evaluación para mejorar la confiabilidad en la entrega de los productos por los proveedores.
- Diseñar estrategias para minimizar el impacto de retrasos y problemas logísticos.

Conclusiones:

El análisis del flujo de mercancías en ALKOSTO S.A. permitió identificar puntos críticos en la cadena de suministros. Con la implementación de las mejoras propuestas, se espera optimizar la eficiencia logística, reducir costos y mejorar la satisfacción del cliente final.

En cuanto a los trasportadores externos se van a realizar evaluaciones en las cuales se verifique que el compromiso de los transportadores sea en todas las entregas debido a que las falencias encontradas fueron que el cliente no siempre recibe con mayor agrado el producto, a veces deteriorado he incompleto.

Debemos también tener apoyo desde la fabricación del producto ya que con los tiempos de entrega se debe de tener en cuenta los inventarios finales.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo:

COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

2977718

Titulo de La evidencia:

Evidencia GA5-210101029-AA1-EV01. Cotización exportación de un lote.

Instructor Responsable

Andres Felipe Sanchez

Cristian Felipe Vega Ramirez

cc 1’.073.516.420

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2025

Título

Evidencia GA5-210101029-AA1-EV01. Cotización exportación de un lote.

Nombre del Aprendiz

Cristian Felipe Vega Ramirez

Código:

2977718

Fecha

05/04/2025

Introducción a la evidencia

La evidencia consiste en que se haga una cotización real para la exportación de un lote de calzado para caballero (las cantidades las define usted de manera hipotética) a un país de su elección (preferiblemente con el que Colombia tenga acuerdos comerciales). Se recomienda para esta evidencia que tenga en cuenta los siguientes elementos en orden para la generación de ese costo total requerido:

✓ El producto: posición arancelaria, precio de venta, precio de venta unitario.

✓ Las cantidades:

➢ ¿Cuánto quiere vender en el mercado internacional?

➢ ¿Puede vender lo que le están pidiendo?

➢ ¿Cuál es su capacidad de producción?

➢ ¿Cuál es su cantidad mínima exportable?

➢ ¿Cuál es su cantidad máxima exportable?

➢ ¿Es viable para usted vender una unidad?

✓ Empaque y embalaje: costos de embalaje (plástico, zunchos, mano de obra, manipulación local, exportador: montacargas contratado). Clasificación de la carga según su naturaleza: carga perecedera, carga frágil, carga peligrosa.

✓ Costeo y logística.

✓ Precio de venta que permite al exportador recuperar los costos y gastos (Industriales, administrativos, financieros y de DFI vinculados con la exportación) más un margen de utilidad “razonable”.

✓ Elaboración de la cotización para la exportación de un lote de calzado industrial para hombre.

Objetivo

El objetivó del ejercicio es determinar que costos totales y viabilidad hay para despachar un lote de zapatos a un cliente mexicano y si es rentable fidelizar el prospecto de manera que haya una aceptación en el mercado y comportamiento favorable con el producto

Desarrollo del ejercicio

Datos del Producto:

Producto: Calzado para caballero (tipo casual, cuero sintético)

Posición arancelaria (SA): 6403.59.00.00 (Calzado con parte superior de cuero natural/sintético, suela de caucho/plástico)

Unidad de venta: Par de zapatos

TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11/DS.055-2011-EF 10.04.11

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	11%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	S
Seguro	2%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	2U

Precios y Cantidades:

Precio de venta unitario (FOB Colombia): USD $18/par

Precio de venta total (por lote de 1.000 pares): USD $18,000

Costo de exportación estimado (flete + aduanas + embalaje): USD $2.000

Precio CIF México (incluyendo flete y seguro): USD $20/par

Capacidad de Producción y Exportación

Concepto	Cantidad
Capacidad de producción mensual	5.000 pares
Cantidad mínima exportable	500 pares
Cantidad máxima exportable (lote)	4.500 pares
Cantidad requerida por el cliente	1.000 pares
¿Puede cubrir la demanda?	**Sí**

Objetivo de Exportación:

Meta de venta en el mercado internacional (México):

Ingresar con un primer lote de prueba de 1.000 pares, con proyección a exportar hasta 3.000 pares mensuales según demanda y comportamiento del mercado.

Concepto	Valor
Cantidad de pares	1.000 pares
Precio unitario FOB	USD $18
Precio total FOB	USD $18.000
Costos logísticos (exportación)	USD $2.000
Precio total CIF (México)	USD $20.000
Incoterm	**CIF - Puerto de Veracruz (MX)**

Aranceles e impuestos estimados en México (a confirmar por el importador):

Arancel estimado: 30% sobre valor CIF

IVA (Impuesto al Valor Agregado): 16%

México tiene tratados con Colombia – revisar si aplica preferencia arancelaria bajo la Alianza del Pacífico o TLC Colombia-México

Observaciones:

El lote estará empacado en cajas de cartón reforzado, con 10 pares por caja (total 100 cajas).

Tiempo de producción: 2 semanas.

Tiempo estimado de entrega: 25 días desde despacho (vía marítima).

CV

CV importadora sas
Direccion: Virtual
Telefono : 3002247766

Fecha : _____6 de abril 2025____ Cotizacion Nº: _____74509_____

Cliente :	Mi Telmex
Telefono:	(222) 257-71-15
Direccion:	Blvd. Atlixco No. 2501, 5º piso, ol. Belisario Domínguez,
Email :	emessino@telmexomsasi.com

Descripcion del producto o servicio	cantidad	valor Un	Total
Calzado con parte superior de cuero natural/sintético, suela de caucho/plástico	1.000	$ 75.844	$ 75.843.540
		Neto	$ 75.843.540
		Iva	$ 902.538
		Total	$ 76.746.078

Forma de pago	Contado X	Credito
	Anticipo	

Tiempo de entrega: _____30 dias_____

Nombre - Cargo : _____Cristian Vega _____








SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo:

COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

2977718

Titulo de La evidencia:

Evidencia GA5-210101062-AA1-EV01. Mapa de procesos toma de inventarios.

Instructor Responsable

Andres Felipe Sanchez

Cristian Felipe Vega Ramirez

cc 1’.073.516.420

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
2025





Título

Evidencia GA5-210101062-AA1-EV01. Mapa de procesos toma de inventarios.

Nombre del Aprendiz

Cristian Felipe Vega Ramirez

Código:

2977718

Fecha

05/04/2025





Introducción a la evidencia

Para esta evidencia elabore un mapa de procesos donde se visualice el flujo de la mercancía requerido para el proceso misional de su empresa, también identifique todas las actividades que en conjunto se deben hacer para cumplir el resultado previsto. Tenga en cuenta las áreas estratégicas y de apoyo al proceso misional que existen en una organización para el manejo y control de los inventarios; es decir, todas las áreas que de alguna forma intervienen en la gestión de los inventarios, mostrando los pasos y los perfiles o personas que participan en dicho proceso empresarial. Para realizar el mapa de procesos se recomienda tener en cuenta los siguientes pasos:

Paso 1. Definir partes interesadas: es todo individuo, grupo o población que puede ser afectada (o percibirse como afectada) o afectarnos por las decisiones tomadas, pueden ser clientes, proveedores, accionistas, etc. Para la forma visual de mapa de procesos, se suele asociar los clientes y partes interesadas en el lado izquierdo del mapa de procesos, haciendo énfasis en sus necesidades y expectativas. En el lado derecho se coloca lo mismo, pero con las necesidades y expectativas satisfechas.

Paso 2. Definir los tipos de procesos que existen dentro de la organización:
✓ Procesos de dirección o estratégicos: son las áreas que toman las decisiones para la empresa, definen el camino a seguir.

✓ Procesos misionales: constituyen la razón de ser de la organización, o, dicho de otra forma, son los procesos que materializan el producto o servicio.
✓ Procesos de soporte o apoyo: brindan soporte o apoyo para que los demás procesos consigan los resultados deseados.



QUÍENES SOMOS



Paso 3. ¿Cuáles son los procesos que componen su organización?:
todo comienza con una entrada generada por un cliente o parte interesada. Para esto hay un proceso que se pone en contacto con el cliente y desarrolla ciertas actividades que, una vez terminadas, generan una salida que se convierte en la entrada para otro proceso.
Paso

4. Dibujar el mapa de procesos: teniendo definido los procesos, dibuje el mapa de procesos. Para este paso se recomienda el uso de herramientas ofimáticas de carácter gratuito que permitan hacer el organizador gráfico, este es un ejemplo de lo que sería un mapa de procesos desde la óptica visual.

Mapa de procesos

El objetivo de un plan operativo es analizar los procesos que actualmente se realizan en la cadena de suministro y con base en eso replantear y proponer iniciativas de mejora para que la cadena de suministro partiendo de ahí se plantea la "Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en la empresa"



Evidencia GA5-210303025-AA1-EV01. Cuadro comparativo de los métodos para la determinación de los costos.

Presentado por:

Andreina Narvaez Campo

Ficha:

2977719

Instructor/a

Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Tecnología coordinación de procesos logísticos

Bogotá 2025

CONTENIDO

- ✓ INTRODUCCION
- ✓ Evidencia GA5-210303025-AA1-EV01. Cuadro comparativo de los métodos para la determinación de los costos.
- ✓ CONCLUSION
- ✓ BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

Luego de revisar el material de formación y apoyado en su consulta personal de información y datos, se debe tener en cuenta los métodos de valoración que permiten determinar el valor de las unidades que están almacenadas a la hora de hablar de inventarios y que se describen a continuación:

✓ Método 1. FIFO: First-in, first-out, significa que el primer producto que se adquiere o que llega es el primer producto en salir o en vender, es decir, primero se van vendiendo las unidades de mayor antigüedad. Primeros en Entrar, Primeros en Salir (PEPS).

✓ Método 2. LIFO: Last-in, first-out, significa lo contrario al método PEPS, este método plantea que se van vendiendo las últimas unidades compradas. Últimos en Entrar, Primeros en Salir (UEPS), este método debe tener especial atención, ya que si una empresa decide llevarlo a cabo podría quedarse con inventario obsoleto a sujeto a daños.

✓ Método 3. Coste promedio ponderado: mediante este método se establece una media del coste de las unidades; es decir, dividimos el costo de los artículos puestos a la venta por el número de unidades que se tienen en existencia.

Una vez analizado cada método y entendiendo su objetivo, realice un cuadro comparativo donde relacione de cada uno de los métodos, sus ventajas y desventajas al momento de ser aplicados en la valoración de los costos dentro de una empresa.

Evidencia GA5-210303025-AA1-EV01. Cuadro comparativo de los métodos para la determinación de los costos.

Los métodos de valoración de inventario son técnicas contables que permiten calcular el costo de los productos y el valor de los inventarios. Son esenciales para la gestión de inventarios y la contabilidad empresarial.

Los métodos de valoración de inventarios más utilizados son:

- FIFO (First In, First Out)
- LIFO (Last In, First Out)
- FEFO (First Expired, First Out)
- Costo promedio ponderado
- Identificación específica
- Método PEPS (Primeras entradas, primeras salidas)
- Método UEPS (Últimas entradas, primeras salidas)

Estos métodos son útiles cuando las unidades se adquieren a distintos precios.

¿Qué permiten hacer los métodos de valoración de inventarios?

- Calcular el costo de los bienes vendidos (COGS)
- Determinar el valor del inventario final
- Medir lo producido con otros resultados de ventas
- Determinar el margen de utilidad
- Fijar el posible volumen de producción y ventas.

La valoración de inventarios es un componente crucial en la gestión de inventarios y la contabilidad empresaria

METODOS	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Método 1. FIFO: First-in, first-out : En el método FIFO (First In, First Out), la mercancía que entra primero será la primera en salir. Es el método más utilizado en los productos perecederos y aquellos que tienen fecha de caducidad.	**Optimización del espacio del almacén. Ahorro de tiempo en la manipulación de mercancías. Evitas que la mercancía pierda valor al caducar. Mayor control del stock. Mayor control del stock.**	**Requiere de una cierta organización del almacén. Se necesita un mayor espacio en el almacén para poder instalar el sistema de almacenamiento. Mayor coste que otros sistemas de almacenamiento.**
Método 2. LIFO: Last-in, first-out : El método LIFO (Last In, First Out) está pensado para productos no perecederos, la última mercancía en entrar, es la primera en salir.	**Como el producto se apila a medida que va llegando, se realiza de forma más rápida. Aumenta el ratio de ocupación. Puede realizarse con almacenaje convencional o Push Back.**	**Solo es apto para mercancías no perecederas. Mayor coste que otros sistemas de almacenamiento.**

Método 3. Coste promedio ponderado: El método promedio ponderado a menudo se usa cuando diferentes valores tienen diferentes niveles de importancia o relevancia.	**1. Precisión 2. Refleja importancia 3. Flexibilidad**	**1. Disponibilidad de datos 2. Complejidad 3. Engañamiento**

CONCLUSION

La elección del método de valoración de inventarios debe basarse en las características específicas del negocio y sus objetivos financieros. El FIFO y el FEFO, es ideal para empresas que manejar productos perecederos. El LIFO es beneficioso en el entorno inflacionarios. Y el promedio ponderado es adecuados para empresas con costos variables.

Evaluar como cada método se alinea con las necesidades y objetivos de la empresa es crucial para una gestión eficiente del inventario.

BIBLIOGRAFIA

https://www.google.com/search?q=Los+m%C3%A9todos+de+valoraci%C3%B3n+de+inventario&rlz=1C1ONGR_esCO1051CO1051&oq=Los+m%C3%A9todos+de+valoraci%C3%B3n+de+inventario&aqs=chrome..69i57j0i20i263i512j0i10i512l2j0i22i30l2j0i10i22i30j0i22i30l3.349j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

https://www.tecny-stand.com/que-son-el-metodo-fifo-y-lifo-ventajas-y-desventajas/

https://fastercapital.com/es/tema/ventajas-y-desventajas-del-promedio-ponderado.html

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 2977719

Título de La evidencia: Cuadro comparativo de los métodos para la determinación de los costos

Instructor Responsable: Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Carlos Andrés Madrid Hernández

CC:1036656303

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

CUADRO COMPARATIVO MÉTODOS DE DETERMINACIÓN DE COSTOS

Introducción

Antes de iniciar con el cuadro comparativo debemos tener presente que en la logística contamos con tres métodos el FIFO **– LIFO – COSTE MEDIO PONDERADO.** Cada uno de estos tiene su finalidad especifica, a continuación, una breve explicación de cada uno de los métodos.

Método FIFO: Este viene del inglés "First In, First Out" La definición del FIFO es simple: el lote de stock que primera entra, es el que primero sale. Es el método más utilizado para los productos perecederos como los alimentos, que tienen fecha de caducidad. Este tipo de sistema para la gestión de mercancías se utiliza tanto en los almacenes de alimentos como en los supermercados.

Método LIFO: Del inglés: "Last In, First Out" Este sistema es menos utilizado que el FIFO, pero es ideal para productos no perecederos que no caducan ni pierden valor. Así, evita el tener que mover la mercancía en un almacén. El stock que va llegando se apila de forma accesible en las estanterías de almacén o a través del sistema de paletización.

Método COSTE MEDIO PONDERADO: El precio medio ponderado o método PMP es un sistema de valoración de existencias utilizado en contabilidad. Su finalidad es lograr el valor medio del stock de la bodega. El método del precio medio ponderado relaciona los costos de adquisición o producción de ciertos bienes o mercancías y la cantidad comprada para obtener un precio promedio.

CUADRO COMPARATIVO

Metodo	Ventajas	Desventajas
FIFO	• Excelente método para mercancía de carácter perecedero • La mercancía no pierde valor. • Mayor control de calidad, garantizando que los productos no duren mucho tiempo guardados.	• Costos de almacenamientos más elevados. • Posibles desajustes entre los costos y precios de venta. • No refleja la situación del mercado actual, ya que en algunos casos el inventario se basa en los precios más antiguos.
LIFO	• Excelente para mercancía que no sufran cambios con el tiempo. • Reducción de inventarios obsoletos o caducados. • Mejora la liquidez a corto plazo	• El valor del inventario no refleja el mercado actual. • No refleja la rotación real del inventario. • Problemas con la comparación con otras empresas.
COSTE MEDIO PONDERADO	• Fácil seguimiento del valor de inventario • Cuentas simplificadas • Ahorro a largo plazo	• Menor precisión en la asignación de costos en entornos con precios menos fluctuantes. • No refleja la rotación real del inventario. • Falta de información real del inventario.

Conclusión

Cada método tiene un enfoque distinto y presenta ventajas en determinados contextos. FIFO es más adecuado para industrias con productos perecederos o donde la obsolescencia es una preocupación importante. LIFO puede ser ventajoso en mercados inflacionarios o en empresas que necesitan reducir la base imponible a corto plazo. El Costo Medio Ponderado es ideal para empresas con precios estables y una rotación constante de inventarios, donde la simplicidad y la estabilidad sean más importantes que reflejar las fluctuaciones del mercado.

La elección del método adecuado depende de las condiciones económicas, la naturaleza del negocio y las necesidades fiscales de la empresa, por lo que es fundamental evaluar cuidadosamente cada opción antes de tomar una decisión.

Evidencia GA5-210101075-AA1-EV01. Informe escrito con la aplicación a la empresa del proyecto.



Presentado por:

Andreina Narvaez Campo

Ficha:

2977719

Instructor/a

Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Tecnología coordinación de procesos logísticos

Bogotá 2025

CONTENIDO

- INTRODUCCION
- EVIDENCIA GA5-210101075-AA1-EV01. INFORME ESCRITO CON LA APLICACIÓN A LA EMPRESA DEL PROYECTO.
- CONCLUSION
- BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

Para esta evidencia se necesita hacer los siguientes pasos, es prudente que tenga en cuenta el orden para el desarrollo de ella: GFPI-F-135 V02

1. El trabajo se recomienda hacer con la empresa con la cual está llevando a cabo su proyecto formativo “Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en una empresa colombiana”.

2. En la empresa elegida, identifique el flujo de mercancías dentro de la cadena de abastecimiento desde que inicia el proceso hasta su distribución y entrega.

3. Elabore un informe donde identifique el flujo de mercancías, identificando los medios de transporte utilizados, tipos de vehículos, cómo están diseñadas las rutas, recursos disponibles, requerimientos de los clientes, proveedores, importadores y exportadores, modelo de distribución, sistemas de información utilizados para el proceso de logística de la empresa.

4. Luego de analizar el flujo de mercancía dentro de la empresa, identifique las principales debilidades en los procesos con los conocimientos que ya tiene.

5. Teniendo en cuenta las debilidades encontradas, elabore un plan de mejora para el flujo de mercancías.

6. Presente el informe en el espacio asignado para ello, tal como se ve a continuación

EVIDENCIA GA5-210101075-AA1-EV01. INFORME ESCRITO CON LA APLICACIÓN A LA EMPRESA DEL PROYECTO.

"Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en una empresa colombiana"

Revisión Inicial del flujo de mercancía **TIENDAS D1**.



I. Introducción

- **TIENDAS D1** es una cadena de supermercados de descuentos tipo HARD DISCOUNT que vende productos de consumo diario a bajo precio.

- La cadena de suministros de **TIENDAS D1** está conformada por los pasos y redes que van desde el origen de los productos hasta las tiendas, donde son entregadas a los clientes.

II. Flujo de mercancía

Origen

Tiendas D1 compra productos nacionales e internacionales. La mayoría de sus proveedores son nacionales, pero también venden productos importados.

Almacenamiento

Tiendas D1 tiene centros logísticos donde reciben, almacenan y distribuyen sus productos.



Distribución y entrega

Tiendas D1, distribuye sus productos a través de su centro de distribución y de camiones que transportan la mercancía a los puntos de venta. Para la entrega a domicilio.

Distribución a tiendas

- Los proveedores entregan los productos al centro de distribución de la tienda
- Los productos se almacenan de manera organizada
- Se seleccionan los productos que se necesitan para abastecer las tiendas.
- Los productos se empaquetan y se envían a las tiendas.
- Las tiendas reciben los productos, los verifican y los almacenan en sus inventarios.
- Los productos se exhiben en las tiendas para su venta al público.

III. Debilidades identificadas

Problemas al seleccionar los productos correctos para los pedidos.

Dificulta para rastrear la mercancía en tiempo real.

Plan de mejora

- Plan de contingencia: Tener un plan de respaldo y de emergencia para el abastecimiento
- Mejorar el ciclo logístico: Estudiar el mercado para mejorar la competitividad y el servicio a los clientes.
- Optimizar la carga y descarga: Utilizar una herramienta de programación lineal para mejorar el flujo vehicular
- Mejorar el abastecimiento: Comprar productos 100% nacionales para apoyar la economía colombiana.

- Mejorar el servicio a domicilio.

Beneficios

- Optimizar los inventarios
- Mejorar la productividad
- Aumentar la rentabilidad
- Reducir gastos y costos
- Minimizar perdidas
- Ahorrar presupuesto.

PROCESO LOGISTICO TIENDAS D1

El proceso logístico las tiendas D1 en Colombia representan los puntos de demanda y eslabón final de la cadena de abastecimiento al ser las tiendas donde se ofrece los productos al cliente final. Allí se recibe la mercancía, luego de la operación de descargue se procede al almacenamiento y disposición de los mismos según las necesidades de los pedidos.

- Abastecimiento de productos
- Recepción y ALmacenamiento
- Picking y Packing
- Distribución a tiendas
- Exhibición y ventas
- Gestión de devoluciónes



05

CONCLUSION

TIENDA D1, esta bien posicionada para seguir siendo un jugador dominante en el mercado colombiano de tiendas de descuentos. Con su enfoque en precios bajos y eficiencia operativa, la compañía tiene la capacidad de adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado. Se espera que continue expandiéndose a nuevas áreas geográficas y posiblemente explorar canales digitales para complementar su modelo actual.

Las TIENDAS D1 han transformado el panorama minorista en Colombia, con su modelo disruptivo basado en precios bajos y eficiencia operativa.

Aunque enfrenta retos significativos por la competencia y los cambios en el comportamiento del consumidor, su solida presencia y estrategia de crecimiento le permiten mirar hacia el futuro con optimismo.

BIBLIOGRAFIA

https://www.google.com/search?q=cadena+de+suministro+tiendas+d1&sca_esv=16521ffce6e6b41d&rlz=1C1ONGR_esCO1051CO1051&sxsrf=AHTn8zqpo9VCVm_Fuoj_PfBm2v_bPqxWBg%3A1743819329292&ei=QZLwZ6_MEayVwbkP2avOoAY&oq=cadena+de+su+tiendas+d1&gs_lp=Egxnd3Mtd2l6LXNlcnAiF2NhZGVuYSBkZSBzdSB0aWVuZGFzIGQxKgIIADIIECEYoAEYwwRI-BpQAFikDXAAeAGQAQCYAYECoAGZEKoBBTAuOS4zuAEDyAEA-AEBmAIEoAKwBsICBhAAGAcYHsICChAhGKABGMMEGAqYAwCSBwUwLjIuMqAHiSqyBwUwLjIuMrgHsAY&sclient=gws-wiz-serp

https://www.google.com/search?q=flujo+de+mercancia+tiendas+d1&rlz=1C1ONGR_esCO1051CO1051&oq=flujo+de+mercancia+tien&aqs=chrome.1.69i57j33i160l3j33i671.8111j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 2977719

Título de La evidencia: Informe escrito con la aplicación a la empresa del proyecto.

Instructor Responsable: Andrés Felipe Grijalba

Carlos Andrés Madrid Hernández

CC:1036656303

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

Informe escrito con la aplicación a la empresa del proyecto.

El presente informe tiene como objetivo analizar el flujo de mercancía de la empresa "Venta Express", dedicada a las ventas por catálogo y comprometida con ofrecer a sus vendedoras la promesa de entregar los pedidos directamente hasta la puerta de su casa, a nivel nacional.

1. Introducción al funcionamiento de la empresa

El proceso comienza cuando una vendedora realiza su pedido a través de una plataforma digital o por vía telefónica. Una vez recibido el pedido, este se registra en el sistema de gestión interno de la empresa. A continuación, se valida la existencia de los productos solicitados y, si todo está en orden, se procede con el ensamblaje del pedido para su posterior despacho.

2. Flujo de mercancía

El flujo de mercancía en "Venta Express" se inicia con la compra de productos a los proveedores, los cuales son seleccionados para formar parte del catálogo de ventas. Posteriormente, los productos adquiridos son tratados internamente dentro de la empresa, para luego ser despachados de acuerdo a las solicitudes realizadas por las vendedoras.

3. Despacho de los pedidos

El despacho de los pedidos se realiza mediante vehículos tipo sencillo, los cuales transportan todas las cajas con los productos hacia las ciudades destino de cada vendedora. Para lugares más alejados del CEDI (Centro de Distribución), como San Andrés, Providencia y Leticia, se ha establecido un contrato con una empresa transportadora especializada en despachos aéreos, que se encarga de entregar los pedidos directamente a las vendedoras en sus domicilios.

Las rutas de despacho son planificadas estratégicamente para consolidar zonas del país, optimizando los destinos y minimizando los costos de envío. Esto se logra enviando un solo vehículo que comparte dos destinos diferentes, maximizando la capacidad de carga.

4. Aliados logísticos en las ciudades destino

En cada ciudad destino, "Venta Express" cuenta con aliados logísticos especializados. Estos aliados se encargan de recibir los pedidos enviados desde el CEDI y gestionar el envío de los mismos hasta las vendedoras locales.

5. Sistema informático para la gestión de despachos

La empresa utiliza una plataforma informática denominada TMS (Transportation Management System) para gestionar el flujo de los despachos. Desde el CEDI, se realiza un escaneo de cada caja que será despachada, asignando la respectiva placa del vehículo que transportará los pedidos hacia el aliado logístico (TL). Al llegar al TL, se realiza un nuevo escaneo para verificar que la totalidad de los pedidos coincidan con la documentación de envío. Posteriormente, el TL asigna cada pedido al vehículo de última milla, que llevará los productos hasta las vendedoras.

Este sistema se actualiza en tiempo real, permitiendo a las vendedoras realizar un seguimiento en vivo del estado de sus pedidos a través de la plataforma.

6. Conclusión

El flujo de mercancía en "Venta Express" está diseñado para garantizar una distribución eficiente y oportuna de los pedidos a nivel nacional. Gracias a la utilización de tecnología avanzada, una planificación estratégica de rutas y la colaboración con aliados logísticos especializados, la empresa logra optimizar sus procesos y cumplir con su promesa de entrega a domicilio, asegurando la satisfacción de sus vendedoras.

Principales debilidades en flujo de mercancia

- **Rutas de despacho no siempre optimizadas:** Aunque se menciona que las rutas de despacho se planean estratégicamente para optimizar costos y capacidad, el proceso parece depender mucho de la disponibilidad de vehículos y de la correcta consolidación de rutas. Esto podría resultar en ineficiencias si no se planifican adecuadamente, especialmente en regiones más alejadas o con alta demanda.
- **Riesgos logísticos en áreas remotas:** El despacho hacia áreas como San Andrés, Providencia y Leticia es gestionado por una empresa transportadora especializada en envíos aéreos, lo que podría generar riesgos como demoras o falta de capacidad durante temporadas altas. Además, el sistema parece depender exclusivamente de terceros, lo que podría resultar en menos control sobre la puntualidad y la calidad del servicio de entrega.
- **Falta de control directo sobre los aliados logísticos:** Aunque la empresa tiene aliados logísticos en cada ciudad, no se especifica cómo se supervisa su desempeño. Dependiendo de estos aliados puede haber una falta de consistencia en la calidad del servicio de entrega, lo que puede generar inconsistencias entre las diferentes ciudades y afectar la experiencia de las vendedoras.
- **Problemas de comunicación o coordinación:** Si no hay una coordinación eficiente entre los aliados logísticos y la empresa, podrían ocurrir errores o retrasos en la entrega de pedidos. La comunicación entre el CEDI, los aliados y los repartidores de última milla debe ser fluida y sin fallos.

Plan de mejora

Revisar y optimizar las rutas de despacho

Objetivo: Reducir costos y mejorar la eficiencia del transporte de mercancías.

Acciones:

- **Implementar un sistema de optimización de rutas:** Utilizar software de optimización de rutas (por ejemplo, herramientas de GPS y análisis de tráfico) para planificar las rutas más eficientes y económicas.

- **Monitoreo en tiempo real:** Usar tecnología de rastreo en tiempo real para ajustar las rutas durante el despacho y evitar congestiones o imprevistos.

- **Evaluación constante de las rutas:** Realizar auditorías mensuales de las rutas para identificar oportunidades de mejora, nuevas zonas de alta demanda o posibles ahorros en costos.

Plazo: 3 meses.

Mejorar la supervisión de los aliados logísticos

Objetivo: Garantizar la eficiencia y consistencia de los aliados logísticos para evitar variaciones en el servicio.

Acciones:

- **Establecer KPIs (Indicadores Clave de Desempeño):** Definir métricas claras (tiempo de entrega, precisión de los pedidos, satisfacción de las vendedoras) para medir el desempeño de los aliados logísticos.

- **Implementar auditorías periódicas:** Realizar auditorías y seguimientos regulares sobre la calidad del servicio prestado por los aliados logísticos.

- **Firmar acuerdos de nivel de servicio (SLA):** Establecer contratos formales con los aliados logísticos que incluyan cláusulas claras sobre tiempos de entrega, penalizaciones por fallos y compensaciones por incumplimiento.

Plazo: 2-4 meses.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 2977719

Titulo de La evidencia: Cotización exportación de un lote.

Instructor Responsable:

Beykerlin Alexmar Arnedo Franco

CC: 1232595228

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Desarrollo de la evidencia:

1. Producto

• Producto: Calzado para caballero (industrial, cuero).
• Posición arancelaria (Colombia): 6403.99.90.00
• Precio de venta unitario (nacional): COP $120,000
• Precio de venta unitario (internacional estimado): USD $40

2. Cantidades

• Cantidad a exportar: 2,000 pares de calzado
• Capacidad de producción mensual: 5,000 pares
• Cantidad mínima exportable: 500 pares
• Cantidad máxima exportable: 4,000 pares por lote
• ¿Puede vender lo que le están pidiendo?: Sí, está dentro de la capacidad operativa
• ¿Es viable vender una unidad?: No, los costos logísticos no justifican exportaciones unitarias

3. Empaque y Embalaje

• Tipo de carga: No perecedera, no peligrosa, no frágil
• Empaque individual: Caja de cartón resistente por par
• Embalaje colectivo: Cajas agrupadas en estibas plastificadas con zunchos
• Costo de embalaje por unidad: COP $3,000 (USD $1 aprox.)
• Mano de obra + montacargas + manipulación local por lote: COP $1,500,000 (USD $375)

4. Costeo y Logística

• Transporte interno (planta a puerto): COP $2,000,000 (USD $500)
• Flete internacional (Cartagena a México, puerto de Veracruz): USD $1,200
• Seguro de transporte internacional: USD $150
• Documentación y trámites (agente de aduanas, DFI): COP $800,000 (USD $200)
• Costos administrativos y financieros: COP $2,000,000 (USD $500)
• Costo total estimado de exportación: COP $12,300,000 + USD $2,425

5. Precio de Venta y Margen

• Costo de producción por unidad: COP $70,000 (USD $23)
• Costo total por unidad con embalaje y logística: USD $28
• Margen de utilidad estimado: 30%
• Precio final exportador (FOB): USD $40 por par
• Valor total del lote: 2,000 pares x USD $40 = USD $80,000

6. Cotización Final

• Producto: Calzado industrial para hombre
• Cantidad: 2,000 pares
• País de destino: México
• Valor total FOB: USD $80,000
• Incoterm sugerido: FOB – Puerto de Cartagena
• Tiempo estimado de entrega: 20 días hábiles
• Moneda: Dólar estadounidense (USD)
• Forma de pago: Transferencia bancaria internacional, 50% anticipo – 50% contra documentos

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: coordinación en procesos logísticos

Ficha: 2977719

Título de La evidencia: Cotización exportación de un lote.

Instructor Responsable*:* Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Nombres y Apellidos Leidy Tatiana Guzmán Rodriguez

CC: 1075875891

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2023

-

LIQUIDACION DE FLETES Y GASTOS

EXPORTADOR	**ZAPATILLAS S.A**
NIT	**830.068.119-1**
DIRECCION	**CARRERA 69 No. 98 A - 45 OFC 702**
TELEFONOS	**3125059940**
FAX	**PBX (571) 4257000**
IMPORTADOR	**PERU S.A.C.**
NIT	**20503300525**
DIRECCION	**CALLE ENRIQUE PALACIOS N° 420 OFICINA 504 – MIRAFLORES**
TELEFONOS	**(51) 1 445-1515**
FAX	**LIMA Y CALLAO**

FECHA DEL FORMATO:	**5/04/2025**
VALOR FOB $USD	
TARIFA DE FLETE	**28.406,50**

PRODUCTO	**No CAJAS**	**UNIDADES POR CAJA**	**TOTAL UNIDADES**
NIKE NEGRA MUJER	**12**	**10**	**12.000.000**
ADIDAS FORUM	**1**	**10**	**1.000.000**
ADIDAS SAMBA UNISEX	**10**	**10**	**10.000.000**
NEW BALANCE DAMA	**1**	**10**	**1.000.000**
REEBOOK UNI SEX	**5**	**10**	**14.000**
	85		**24.156.330**

AGENTE:	**COINTEXCARGO**

CONCEPTO	**VALOR $USD**
DUE AGENT $USD	
DUE CARRIER $USD	**40,00**
FLETE $USD	**25,00**

GASTOS CAUSADOS SERVICIO AGENTE DE ADUANA Y CARGA			
CONCEPTO			
AGENCIAMIENTO ADUANERO	TRM	VALOR $COL	VALOR $USD
ELABORACION DEX	4.134,04	130.000,00	31,45
TRAMITE C. ORIGEN	4.134,04	16.000,00	3,87
ESCOLTA	4.134,04	25.000,00	6,05
ZUNCHO Y PLASTICO	4.134,04	0,00	0,00
GASTOS EXPORTACION VARIOS	4.134,04	238.000,00	57,57
ENVIO COURRIER	4.134,04	0,00	0,00
ACARREO VITRO - AEROPUERTO	4.134,04	0,00	15,00
	4.134,04	290.000,00	70,15
		699.000,00	184,08

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 2977719

Título de La evidencia:

cotización para la exportación de un lote de calzado para caballero

Instructor Responsable:

Andrés Felipe Sánchez Grijalba

Nombres y Apellidos: Yeison Norbey Ospina

CC: 1096037926

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

Introducción

La globalización y los tratados comerciales entre los países dan oportunidad a las empresas de poder expandir sus operaciones comerciales a diferentes mercados en el mundo. Este trabajo presenta una simulación de la exportación de un lote de calzado para hombre desde Colombia hacia Canadá-Montreal, presentando un análisis de la exportación de este calzado aprovechando el TLC que existe entre estos dos países vigente desde el 2011, lo que permite acceso preferencial con un arancel del 0% para este producto. Se realiza una cotización realista bajo el Incoterm FOB Cartagena, donde se tiene en consideración la capacidad de producción, los costos logísticos, costos empaque y embalaje.

Objetivos

Objetivo General

Realizar una cotización viable para la exportación de 1,000 pares de calzado industrial a Canadá, asegurando rentabilidad y cumplimiento normativo

Objetivos Específicos

Identificar la posición arancelaria y requisitos del producto bajo el TLC.

Calcular los costos logísticos, producción y margen de utilidad (20%).

Diseñar un formato de cotización profesional adaptable a otros mercados.

Cotización de Exportación de Calzado para Caballero desde Colombia hacia Canadá

Fecha	08/04/2025
Exportador	Yeison Norbey Ospina
Importador	Cliente Canadá
Producto	Calzado industrial para hombre (cuero sintético, suela antideslizante).

Información del Producto

Posición Arancelaria (SAC / HS Code): 6403.91.00.00 (Calzado con parte superior de cuero sintético y suela de caucho).

Acuerdo Comercial: Colombia y Canadá tienen un TLC vigente desde 2011 (arancel 0% para este producto).
Certificaciones: Health Canadá, Normas de Calidad CSA

Detalles de Exportación

Concepto	Detalles
Cantidad Exportada	1,000 pares (llenado contenedor parcial)
Peso Total	1,500 kg (1.5 kg por par)
Volumen	25m3 (0.025 m3 por par)
Capacidad de Producción	5,000 pares/ mes
Cantidad Mínima Exportable	500 pares (para justificar los costos logísticos)

Cantidades para Exportar y Capacidad de Producción

Cantidad para exportar	1,000 pares (lote estándar para contenedor parcial).
¿Puede cumplir con el pedido?	Sí, capacidad mensual = 5,000 pares.
Capacidad de producción	5,000 pares/mes (tiempo de fabricación: 1 semana para 1,000 pares).
Cantidad mínima exportable	500 pares (para cubrir costos fijos).
Cantidad máxima en contenedor completo (40'HQ)	3,500 pares.
¿Es viable vender una unidad?	No (los costos logísticos no lo justifican).

Empaque y Embalaje

	Costo Unitario (COP)	Costo Total (1,000 pares)
Caja de cartón (1 par)	$ 3.000,00	$ 3.000.000,00
Zunchos plásticos	$ 500,00	$ 500.000,00
Mano de obra (embalaje)	$ 1.500,00	$ 1.500.000,00
Montacargas (manipulación local)	$ 400.000,00	$ 400.000,00
Total, Embalaje	$ 5.400.000,00	$ 5.400.000,00
		1229,44 USD

Clasificación de la carga

No perecedera (no requiere refrigeración)
No frágil (resistente a golpes)

No peligrosa (no contiene químicos inflamables)

Costos Logísticos		
	Costo COP	**Costo USD**
Producción (1,000 pares x 60,000 COP)	$ 60.000.000	13660,42
Embalaje (cajas, zunchos, mano de obra)	$ 3.500.000	796,86
Transporte terrestre (Bogotá → Cartagena)	$ 2.500.000	569,18
Gastos de exportación (agente de aduanas)	$ 2.000.000	455,35
Certificado de Origen (TLC)	$ 200.000	45,53
Carga en contenedor (FOB Cartagena)	$ 3.000.000	683,02
Seguro de carga (0.5% del valor)	$ 300.000	68,3
Total, Costos FOB	$ 71.500.000,00	16278,66

Tasa de cambio: 1 USD = 4.392,25 COP (ajuste según el día).

Precio de Venta y Margen de Ganancia		
	COP	**USD**
Costo total FOB	$ 71.500.000,00	16278,66
Margen de utilidad (20%)	$ 14.300.000,00	3255,732
Precio de venta total (FOB Cartagena)	$ 85.800.000,00	19534,392
Precio unitario (por par)	$ 85.800,00	19,53

Observaciones

El comprador asume: Flete marítimo Cartagena-Montreal (~$4,500 USD) + gastos de importación en Canadá.
Incoterm recomendado: FOB Cartagena (para evitar complicaciones en logística internacional).

Tiempos de entrega y Rutas

Envío marítimo: Cartagena → Montreal (14-18 días).
Alternativa aérea: 3-5 días (costo ~$8.000 USD, solo para pedidos urgentes y pequeños).

Recomendaciones para Exportar a Canadá

Empaque con resistencia al frío ya que Canadá tiene climas extremos.
Incluir en las etiquetas el lenguaje Inglés/Francés
Ofrecer descuentos por pedidos superiores a 2,000 pares.

Elaboración de formato para la cotización para la exportación de un lote de calzado industrial para hombre.

Yeison Norbey Ospina Coordinación de Procesos Logísticos
Dirección: Formación Virtual
teléfono: 3108341289
Email: yeisonnorbeyospina@gmail.com

Fecha 08/04/2025 Cotización N. ª 1

Cliente	Exportación Canadá
Teléfono	35777222
Dirección	Montreal Canadá
Email	CalzadoCanada@gmail.com

Descripción del Producto o Servicio	Cantidad	Valor Unitario	Total
Calzado industrial para hombre (cuero sintético, suela antideslizante) - HS Code: 6403.91.00.00	1000 pares	19,53 USD	19.534,39
		Neto	19534,39 (sin Iva)
		Iva	$0.00 (exento por exportación)
		Total	19534,39 USD

Formas de Pago	Contado		crédito
	Anticipo	50% anticipo ($9.767,195 USD), 50% contra documentos (transferencia SWIFT)	

Tiempo de Entrega 15 días hábiles después de confirmar orden y pago inicial

Yeison Norbey Ospina - Coordinación de Procesos Logísticos

Nombre-Cargo

Conclusión

Para finalizar se pudo detallar el proceso de exportación de un lote de calzado industrial para hombre, desde Colombia hacia Canadá aprovechando los beneficios comerciales entre los dos países con su TLC, bajo el Incoterm FOB Cartagena con el fin de garantizar una operación competitiva y cumplir con los requisitos de ambos países. Este informe nos permitió tener las bases para poder implementar una cotización de un producto, teniendo la guía para futuras exportaciones.

Bibliografía

Material de Apoyo SENA.

SENA

MISION

El SENA está encargado de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país.Personalizar el título y el texto

VISION

Para el año 2026, el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA estará a la vanguardia de la cualificación del talento humano, tanto a nivel nacional como internacional. Esto se logrará a través de la formación profesional integral, el empleo, el emprendimiento y el reconocimiento de aprendizajes previos. Nuestro objetivo es generar valor público y fortalecer la economía campesina, popular, verde y digital, siempre con un enfoque diferencial orientado a la construcción del cambio, la transformación productiva, la soberanía alimentaria y la consolidación de una paz total, materializando así la autonomía territorial, y promoviendo la justicia social, ambiental y económica.

1. El piñón: representativo del sector industrial.

2. El caduceo: asociado al comercio y servicios.

3. El café: ligado al sector primario y extractivo del país.

El SENA

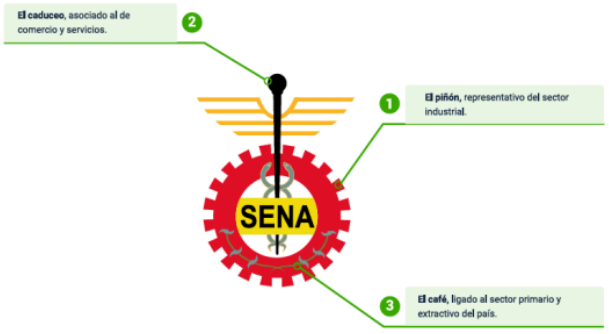
Está encargado de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país.



Historia del SENA

Desde nuestros inicios, siempre buscamos proporcionar instrucción técnica al empleado, formación complementaria para adultos, y ayudarles a los empleadores y trabajadores a establecer un sistema nacional de aprendizaje

Figura 1. Escudo SENA.

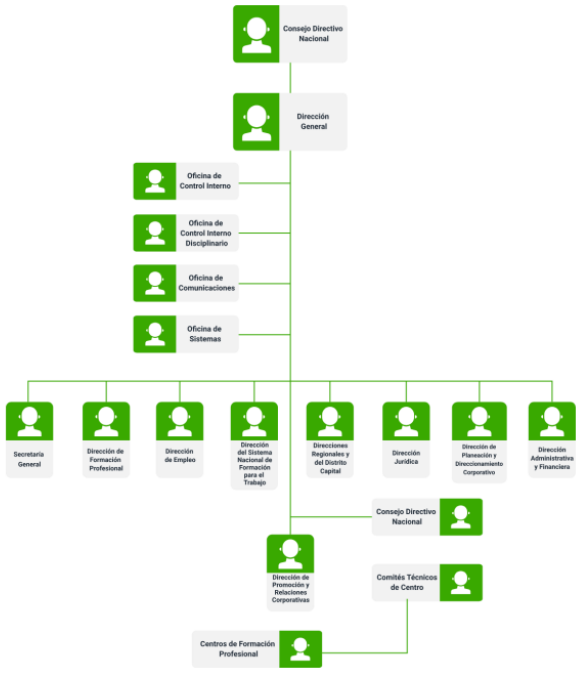


Grupo de Ejecución de la Formación Virtual

Los valores del SENA se describen de la siguiente forma todos relaciones con los calores de Integridad: honestidad, respeto, compromiso, diligencia, justicia, solidaridad y lealtad. Si está interesado en informarse sobre los valores del SENA le recomendamos consultar toda la información en la página oficial.. Esperemos que esta explicación sobre qué es el SENA le haya ayudado a comprender qué es y cómo funciona.

El SENA cuenta con una estructura que consta de un Consejo Directivo Nacional y una Dirección General. Seguido de diferentes oficinas como Control Interno, Control Interno Disciplinario, Comunicaciones y Sistemas. También con una Secretaria General, Dirección de Formación Profesional, Dirección de Empleo, Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo, Direcciones Regionales y del Distrito Capital, Dirección jurídica, Dirección de planeación y Direccionamiento Corporativo, y Dirección Administrativa y Financiera. Por último, estará la Dirección de Promoción y Relaciones Corporativas, el Consejo Directivo nacional, Centros de Formación Profesional y Comités Técnicos de centro.

Figura 4. Organigrama general SENA.



La bandera:

Su color de fondo es totalmente blanco y en el centro de ella encontramos el escudo de la institución.

Figura 3. Logosímbolo SENA.



Grupo de Ejecución de la Formación Virtual

El logo símbolo representa gráficamente los enfoques de la formación que impartimos en la que el individuo es el responsable de su propio proceso de aprendizaje.

El SENA cuenta con una estructura que consta de un Consejo Directivo Nacional y una Dirección General. Seguido de diferentes oficinas como Control Interno, Control Interno Disciplinario, Comunicaciones y Sistemas. También con una Secretaria General, Dirección de Formación Profesional, Dirección de Empleo, Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo, Direcciones Regionales y del Distrito Capital, Dirección jurídica, Dirección de planeación y Direccionamiento Corporativo, y Dirección Administrativa y Financiera. Por último, estará la Dirección de Promoción y Relaciones Corporativas, el Consejo Directivo nacional, Centros de Formación Profesional y Comités Técnicos de centro.

Figura 2. Bandera SENA.





INFOGRAFÍA SENALOGIA

REALIZADA POR:

Angely Ramirez

1)

¡Resumen!

La senalogia son todas aquellas características y actitudes,en lo referente a la moral y espiritual que un aprendiz debe poseer.



2)

SENA:

El servicio de aprendiz Sena es un establecimiento público del orden nacional con personería jurídica, patrimonio propio e independiente y autonomía administrativa

3)

Bandera

La bandera del Sena representa paz y la libertad que se puede encontrar en esta institución educativa



4)

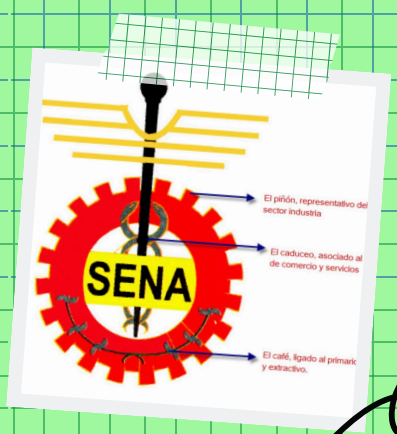
El logo

El logo muestra de forma gráfica los enfoques de la formación que impartimos en la qje el individuo es el propio responsable que su propio proceso de aprendizaje

5)

Escudo:

El escudo del sena en un símbolo de identificación de gran importancia histórica, que representa en la rueda el número de regionales y en los elementos que van del centro hacia la parte superior,los 3 sectores económico: Agropecuarios (café) Industria (piñón) comercio y servicios (caduceo)



6)

Misión y Visión

El Sena se encarga de cumplir la función que le corresponde invertir en el desarrollo social y técnico de los colombianos y ofrece la formación personal.
VISION: para el año 2026,el Sena estará a la vanguardia de la cualificación del talento humano,tanto a nivel nacional como internacional.



Referencias:

Fc -EV01

V bril de 2025, 11:04

INDUCCIÓN TITULADA MODALIDAD VIRTUAL Y A DISTANCIA

Actividad de aprendizaje 2. Mi compromiso como aprendiz SENA.

- Foro temático. **AA2-EV01.**



Debate	Comenzado por	Último mensaje	Réplicas	Suscribir
Mi compromiso	MICHAEL BRAYN... 9 abr 2025	MICHAEL BRAYN... 9 abr 2025	0	
Mi compromiso como aprendiz SENA.	LAURA VANESSA... 9 abr 2025	LAURA VANESSA... 9 abr 2025	0	
MI COMPROMISO COMO APRENDIZ	ESTER MARIA H... 9 abr 2025	ESTER MARIA H... 9 abr 2025	0	
FABER ROJAS; RESPONSABILIDAD Y COMPROMISO COMO APRENDIZ	FABER LEONARD... 9 abr 2025	FABER LEONARD... 9 abr 2025	0	
MI COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD COMO APRENDIZ	ANGELY MARCEL... 9 abr 2025	ANGELY MARCEL... 9 abr 2025	0	
Mi compromiso como aprendiz del Sena	YOENIS IMITOLA ... 9 abr 2025	DEISY KARINA M... 9 abr 2025	1	

		Comenzado por	Último mensaje	Réplicas	Suscribir
	' compromiso A	DIEGO FERNAND... 7 abr 2025	DEISY KARINA M... 9 abr 2025	2	
	' compromiso SENA	DEISY KARINA M... 9 abr 2025	DEISY KARINA M... 9 abr 2025	0	
	o aprendiz del	YURANY HERNA... 9 abr 2025	YURANY HERNA... 9 abr 2025	0	
	o aprendiz del	YURANY HERNA... 9 abr 2025	YURANY HERNA... 9 abr 2025	0	
	o aprendiz SENA	VALENTINA ISAB... 9 abr 2025	VALENTINA ISAB... 9 abr 2025	0	
☆	¿Cuál es mi responsabilidad y compromiso como aprendiz en el SENA?	ANA ISABEL COR... 9 abr 2025	ANA ISABEL COR... 9 abr 2025	0	
☆	Mis responsabilidad y compromiso como aprendiz sena	NESTOR ALFONS... 9 abr 2025	NESTOR ALFONS... 9 abr 2025	0	
☆	Mi responsabilidad como Aprendiz Sena	CARLOS ALBERT... 9 abr 2025	CARLOS ALBERT... 9 abr 2025	0	
☆	MI COMPROMISO COMO APRENDIZ SENA	NATHALY IRIART... 7 abr 2025	RUBY ESTELA FRI... 8 abr 2025	1	
☆	Responsabilidad y compromiso como aprendiz	RUBY ESTELA FRI... 8 abr 2025	RUBY ESTELA FRI... 8 abr 2025	0	
☆	MI COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD COMO APRENIZ SENA	DAVID STIVEN M... 7 abr 2025	DAVID STIVEN M... 7 abr 2025	0	
☆	Bienvenido al foro temático mi compromiso como aprendiz SENA Cronometrada	LUIS CARLOS ME... 1 abr 2025	SILVANA MICHEL... 7 abr 2025	6	
☆	Mi Compromiso como Aprendiz SENA	CRISTHIAN CAMI... 7 abr 2025	CRISTHIAN CAMI... 7 abr 2025	0	
☆	Compromiso y Responsabilidad SENA	JESUS MANUEL ... 6 abr 2025	DIEGO FERNAND... 7 abr 2025	1	
☆	Mi compromiso como aprendiz SENA.	ALEXANDRA MA... 6 abr 2025	DIEGO FERNAND... 7 abr 2025	1	
☆	APRENDIZ SENA	OSCAR ANDRES ... 6 abr 2025	OSCAR ANDRES ... 6 abr 2025	0	

	Comenzado por	Último mensaje ⬇	Réplicas	Suscribir
aprendiz del SENA nsabilidad!	IVAN DAVID MO... 6 abr 2025	OSCAR ANDRES ... 6 abr 2025	2	
compromisos	VICTOR HUGO M... 5 abr 2025	DAYANA KATERI... 6 abr 2025	1	
o aprendiz SENA	DAYANA KATERI... 6 abr 2025	DAYANA KATERI... 6 abr 2025	0	
iso como aprendiz	JESSICA NATALY ... 6 abr 2025	ALEXANDRA MA... 6 abr 2025	1	
ON EL SENA	YURIS PAOLA FL... 5 abr 2025	ALEXANDRA MA... 6 abr 2025	1	
ilidades como aprendiz del SENA	OCTAVIO LOPEZ ... 6 abr 2025	OCTAVIO LOPEZ ... 6 abr 2025	0	
¿Cuál es mi responsabilidad y compromiso como aprendiz en el SENA?	DARWIN ALBERT... 6 abr 2025	DARWIN ALBERT... 6 abr 2025	0	

◄ Infografía. AA1-EV01

Ir a...

Crucigrama. AA3-EV01 ►

ZAJUNA

Usted se ha identificado como ANDRES FELIPE SANCHEZ GRIJALBA (Cerrar sesión)

Accede a SOFIA
Área Personal

Resumen de retención de datos