

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Título de La evidencia:

Informe final de costos logísticos. GA7-210101071-AA1-EV01

Instructor Responsable:

Daniel Rivera Díaz

Nombres y Apellidos

Julian Andres Cardona Bueno

CC:1113670871

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2024

Introducción

El presente informe tiene como finalidad documentar el desarrollo del plan de compras dentro del proyecto formativo enfocado en la empresa Vitralux Windows especializada en el sector de la construcción, se abordan indicadores de desempeño en el área contable, procesos logísticos, criterio de selección de proveedores y estrategias aplicadas a las compras. El propósito es optimizar las funciones logísticas y generar eficiencia en la toma de decisiones empresariales.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar los costos logísticos en la empresa Vitralux Windows, mediante el análisis de indicadores claves de la gestión de compras y la formulación de estrategias para la optimización del proceso logístico.

Objetivos Específicos

- *Identificar los principales indicadores logísticos aplicados en la evaluación del proceso.
- *Aplicar la función de compras dentro del proceso logístico
- *Establecer criterios eficientes para la selección de proveedores.
- *Proponer estrategias logísticas que contribuyan a la reducción de costos.
- *Representar gráficamente el plan de compras a través de un mapa conceptual.

Costos Logísticos en la compañía

Los costos logísticos comprenden todas las actividades necesarias para mover productos del punto de origen hasta su destino final. Estos incluyen almacenamiento, transporte, manejo de carga, distribución, aduanas y costos asociados a demoras o ineficiencias operativas.

Clasificación de costos Logísticos

- *Costos de Transporte: internos o externos (camión, camioneta)
- *Costos de Almacenamiento: inventario, bodega, pérdida y deterioro
- *Costos de Pedidos: procesos administrativos y de compras
- *Costos de Distribución: Entrega final, embalaje, documentación

Indicadores Aplicados a la Evaluación del Proceso Logístico

Para evaluar el desempeño logístico de Vitralux Windows, se utilizan los siguientes indicadores:

Indicador	Formula/descripción	Valor de Referencia
Costo logístico total (%)	$(\text{costo logístico} / \text{ventas totales}) * 1000$	< 10%
Nivel de servicio al cliente	Entregas a tiempo/ entregas programadas	> 95%
Tiempo de ciclo de pedido	Tiempo total desde la orden hasta la entrega	<72 horas
Rotación de inventarios	Costos de ventas/inventario promedio	10 a 12 veces al año
Exactitud en inventario	Inventario real/inventario registrado	>98%

Estos indicadores permiten identificar cuellos de botella y áreas por mejora en los procesos logísticos.

Función de compras y Selección de Proveedores

*Calidad certificada

*Tiempo de entrega

*Costos competitivos

*Capacidad técnica y logística

Se recomienda implementar matrices de evaluación de proveedores, en las que se asignen puntajes ponderados a estos criterios de evaluación, para tomar decisiones mas objetivas y alineadas con los objetivos logísticos de la empresa.

Estrategias para los procesos de compras

A continuación, se proponen estrategias claves para optimizar la gestión de compras de la empresa:

*Consolidación de proveedores estratégicos; trabajar con alianzas logísticas de largo plazo

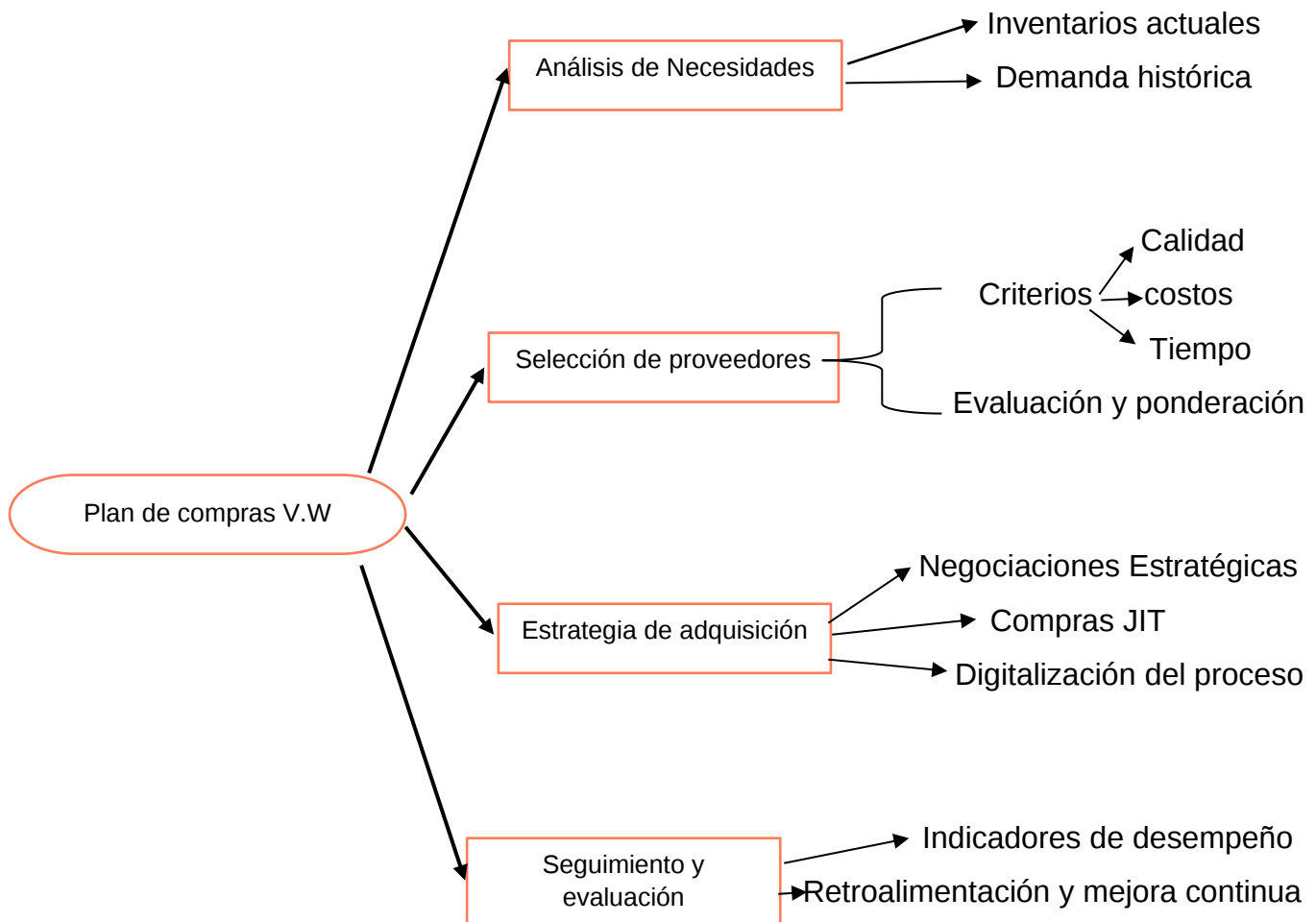
*Digitalización del proceso de compras; Implementación de ERP para trazabilidad y optimización

*Análisis de ABC insumos: priorizar compra de mayor impacto económico y operacional.

*Negociaciones de volumen; obtener descuentos por contratos anuales o compras en bloque.

Estas estrategias apuntan a reducir los costos logísticos asociados a compras, a la vez que aumenta la eficiencia de la cadena de suministros.

Mapa Conceptual del plan de Compras



Conclusiones

Nuestra compañía Vitralux Windows como una empresa logística en el sector de la construcción requiere un análisis si temático de sus costos logísticos para mantener su competitividad, mediante el uso de indicadores, una función de compras estratégicas, criterios eficientes para la selección de proveedores y estrategias logísticas innovadoras, en una compañía es posible reducir significativamente los costos sin sacrificar la calidad del servicio. El mapa conceptual permite visualizar de forma clara los componentes claves del plan de compras.

Bibliografía

<https://www.google.com/search?q=normas+internacionales>

<https://www.google.com/search?q=costos+logisticos>

<https://www.google.com/search?q=estrategias+de+compras>

TECNÓLOGO: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGISTICOS

FICHA: 2977720

**TITULO DE LA EVIDENCIA: EVIDENCIA GA7-210101029-AA1-EV01.
TALLER FABRICACIÓN DE PRODUCTO**

INSTRUCTOR RESPONSABLE:

DANIEL RIVERA DIAZ



APRENDIZ

DANY LUZ ANAYA SUAREZ

CC: 1003368301

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIO REGIONAL CAUCA.**

2025

OBJETIVOS DEL TALLER

- Simular el proceso de fabricación y exportación de ropa deportiva desde Colombia hacia México.
- Representar los roles que intervienen en la cadena de producción y comercialización internacional.
- Fortalecer habilidades prácticas en logística, comercio exterior y trabajo en equipo.
- Identificar oportunidades de mejora en el proceso exportador.

PRODUCTO A REALIZAR Y SITIOS DE ENVÍO

Producto: Conjunto deportivo camiseta + pantalón de tela transpirable, marca propia de Olímpica.

Lugar de origen: Planta textil en Barranquilla, Atlántico, Colombia.

Destino: Tiendas minoristas en Ciudad de México.

ROLES INVOLUCRADOS EN LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

ROL	DESCRIPCIÓN
Diseñador de moda	Crea el diseño del conjunto deportivo.
Jefe de producción textil	Supervisa la confección de la ropa.
Control de calidad	Revisa las costuras, tallas y acabados.
Exportador	Organiza el envío y documentación.
Entidades reguladoras (DIAN, MinComercio, INVIMA si aplica)	Autorizan la salida legal del producto.
Agente de aduana	Gestiona el papeleo en puerto.
Transportadora	Lleva la carga al puerto de salida.
Naviera	Transporta el producto a México.
Importador	Recibe y legaliza la mercancía.
Distribuidor local	Entrega los productos a las tiendas mexicanas.

CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN Y SUMINISTRO

SEMANA	ACTIVIDAD
1	Diseño de prendas y selección de materiales
2	Confección y revisión de prototipos
3	Producción en serie de las prendas
4	Empaque, etiquetado y control de calidad
5	Trámites de exportación y permisos
6	Transporte terrestre a puerto de Cartagena
7	Envío marítimo hacia puerto de Veracruz, México
8	Nacionalización y distribución en CDMX

TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN (INCOTERMS)

Incoterm elegido: CFR (Cost and Freight) – Puerto de Veracruz

Responsabilidad del exportador: Incluye el transporte hasta el puerto mexicano.

Responsabilidad del importador: Paga el seguro y gastos en destino.

Lista de Materiales, Herramientas y Recursos Utilizados

- Telas sintéticas de alta resistencia
- Hilo, cremalleras y etiquetas
- Máquinas de coser industriales
- Máquinas de estampado
- Bolsas plásticas biodegradables para empaque
- Cajas de cartón reciclado
- Contenedor marítimo de 20 pies

Documentos Necesarios en la Comercialización

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen (proveniente de Colombia)
- Registro de marca
- Permiso de exportación textil
- Declaración de exportación DIAN
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading)
- Contrato de compraventa

Nuevas Metodologías para Facilitar el Comercio

- Implementar código QR en etiquetas para rastrear origen del producto.
- Aplicar inteligencia artificial para prever demanda y ajustar producción.
- Usar software ERP para tener control total de producción y exportación.
- Firma electrónica para acelerar validaciones y contratos internacionales.

Presentación del Producto Final

La presentación será asincrónica mediante un video en el que los dos participantes asumen roles claves (productor – exportador / importador – distribuidor), mostrando la secuencia del proceso, documentos necesarios y el producto final (ropa deportiva). También se incluirán escenas actuadas que simulan llamadas o negociaciones entre las partes.