Centro de distribución de Fabricamos y Vendemos.

Saray Valeria Granados Plazas
3185950

COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS
LUCIANO IMBACUAN
SENA

Introducción

El diseño de un centro de distribución es una parte muy importante dentro de la logística de una empresa, ya que permite organizar de mejor manera el flujo de la mercancía, desde que llega hasta que se entrega al cliente. En el caso de la empresa Fabricamos y Vendemos, que se dedica a la fabricación y venta de chaquetas impermeables, es necesario contar con un espacio bien estructurado que facilite el almacenamiento, control y despacho de los productos.

En esta evidencia se presenta el diseño de un centro de distribución adaptado a las necesidades de la empresa, teniendo en cuenta la naturaleza de las chaquetas, su tipo de carga, el empaque y embalaje, así como la forma en que se almacenan. También se consideran los recursos necesarios y la manera en que se desarrollan los procesos dentro del almacén.

La idea principal es mostrar cómo, a través de una buena organización del espacio y de las actividades, se puede lograr un manejo más eficiente del inventario, evitando desorden, pérdidas o retrasos en los pedidos. Además, este diseño permite entender mejor cómo funciona la empresa en la parte logística y cómo se pueden implementar mejoras para optimizar sus procesos.

Naturaleza de los productos que se manejan:
La naturaleza es una parte de logística identificando que un producto exista un vínculo, y dependiendo de su naturaleza, medidas físicas o propiedades se defina su tipología de carga, un embalaje y una distribución.
En el caso de la empresa Fabricamos y Vendemos, los productos que se manejan son chaquetas impermeables, que básicamente son prendas de ropa. Aunque no son cosas súper delicadas, igual necesitan ciertos cuidados para que no se dañen o pierdan su calidad.
Estas chaquetas están hechas con materiales como el súper nylon, que sirve para que no les pase el agua, pero aun así si se guardan en lugares húmedos o sucios se pueden dañar o coger mal olor. Por eso es importante mantenerlas en un lugar limpio, seco y bien organizado.También son productos livianos, pero cuando hay muchas, ocupan bastante espacio, entonces toca organizarlas bien por tallas, colores y estilos para que no se vuelva un desorden y sea más fácil encontrarlas.
En cuanto al manejo, no necesitan máquinas ni nada raro, pero sí hay que tratarlas con cuidado para que no se arruguen, se ensucien o se dañen. Por eso normalmente se doblan bien y se guardan en bolsas.En general, no es un producto complicado de manejar, pero sí requiere orden, porque como hay muchas referencias diferentes, si no se tiene un buen control, todo se puede volver un caos.

Tipo de carga:

Las chaquetas impermeables que maneja la empresa Fabricamos y Vendemos se clasifican como carga general, ya que son productos textiles que se transportan de forma individual, normalmente en paquetes o bolsas. Dentro de esta, corresponde a una carga seca, porque no contienen líquidos ni generan humedad durante su transporte, por lo que no requieren refrigeración o control de temperatura. Además, son consideradas carga embalada, ya que las chaquetas se doblan y se guardan en bolsas transparentes que la protegen durante su almacenamiento y transporte.

Tipo de empaque y embalajes:
Cada producto tiene su presentación de empaque, pueden mostrarse de manera llamativa o sencilla, para esto la empresa debe contar con una planeación en cuanto al diseño y saber si añadirle algo al empaque o embalaje.
La empresa Fabricamos y Vendemos su empaque principal es el empaque primario, el cual es la bolsa transparente en la que se guarda cada chaqueta, este empaque permite proteger la chaqueta del polvo y la suciedad, además, al ser transparente permite la visualización de la chaqueta doblada manteniendo una buena presentación ya que el cliente puede observar la chaqueta sin necesidad de abrirla.

En el caso de tipo de embalaje en el que varias chaquetas impermeables son agrupadas en un solo bulto fuerte. Este bulto está envuelto en un material plástico resistente, que permite proteger las chaquetas de factores externos durante su almacenamiento y transporte.

En cuanto a la presentación permite tener varias chaquetas en un solo paquete, lo que ayuda a aprovechar mejor el espacio y facilita el traslado de las mismas.

Almacenamiento:

En Fabricamos y Vendemos, el tipo de almacenamiento que se maneja principalmente es según la naturaleza de las mercancías almacenadas, en este caso de productos terminados, ya que en la bodega se guardan las chaquetas listas para la venta, o según los pedidos hechos por los clientes y su distribución, además, también se presenta el almacenamiento de materias primas, donde se tienen los materiales como telas, hilos, cremalleras necesarias para la fabricación de las chaquetas.

En cuanto al grado de protección, se utiliza un almacenamiento cubierto, ya que las chaquetas deben mantenerse en un lugar cerrado que las proteja, evitando así que se dañen o pierdan calidad. Se puede considerar como un almacén central, ya que se organiza la mercancía y se distribuye hacia los clientes o hacia otros puntos según sea necesario.

Con la forma de organización, se utiliza un almacenamiento en estanterías, donde las chaquetas son dobladas y clasificadas por tallas y estilos, lo que facilita su control y conteo. Cabe recalcar que el almacenamiento de las materias primas se encuentran en el punto de fábrica y el almacenamiento de los productos terminados(las chaquetas) se encuentra en el punto de venta.

Recursos requeridos(maquinaria, equipos, personas y TIC):

Para el funcionamiento del centro de distribución de la empresa Fabricamos y Vendemos, se requieren diferentes recursos que permiten realizar las actividades de almacenamiento, control y despacho de las chaquetas de manera organizada, teniendo en cuenta que los almacenes son fundamentales en los flujos de la mercancía desde que el cliente realiza el pedido integrando ese sistema logístico que es importante en la economía.

Talento humano:
En cuanto al personal, se cuenta con alguien encargado del almacén, quien organiza y supervisa las actividades. También hay personal para la organización de las chaquetas, el conteo de inventario y la preparación de pedidos.

Maquinaria y equipos:
Siendo las chaquetas un producto fácil de manejar no hay necesidad de maquinarias. Sin embargo, se cuentan con estanterías para el almacenamiento, mesas de trabajo para organizar pedidos y elementos de apoyo como bolsas, cajas y cintas para el empaque y embalaje.

Tecnologías de la información (TIC):
La empresa utiliza herramientas básicas como el sistema de código de barras para identificar los productos, hojas de cálculo en Excel para llevar el control del inventario y aplicaciones como WhatsApp para la comunicación con proveedores, taller y clientes.

Situación actual de Fabricamos y Vendemos ¿cómo funciona?:

Actualmente, la empresa Fabricamos y Vendemos funciona de una manera bastante práctica y organizada, aunque muchas de sus actividades todavía se manejan de forma manual. Todo empieza desde la compra de las materias primas, como las telas (súper nylon), cremalleras, hilos y demás materiales que se necesitan para fabricar las chaquetas. Estos materiales se almacenan en el área de producción, donde se mantienen organizados para su uso.

Luego de esto, se pasa al proceso de fabricación de las chaquetas,que son confeccionadas en el taller. Una vez las chaquetas están listas, pasan a ser productos terminados y se llevan al punto de venta(en la bodega), donde se almacenan. En esta parte, las chaquetas se doblan cuidadosamente y se guardan en bolsas transparentes, que funcionan como empaque primario, ya que las protegen del polvo y la suciedad. Después, se organizan en estanterías según su talla, color y estilo, lo cual ayuda a que sea más fácil encontrarlas cuando se necesita preparar el pedido. Cuando se manejan pedidos grandes, varias chaquetas se agrupan en bultos (embalaje), lo que facilita su transporte y permite ahorrar espacio.

El control del inventario se realiza principalmente de forma manual, apoyándose en herramientas como Excel y el uso de códigos de barras. Además, se hacen conteos físicos de manera frecuente, para verificar que todo esté en orden y evitar pérdidas o desorganización.

Aunque la empresa sí logra cumplir con los pedidos y mantener la calidad de sus productos, gran parte de su funcionamiento depende del orden del personal y del seguimiento manual. Esto puede llegar a ser un problema, sobre todo porque fabricamos y vendemos maneja muchas referencias como lo son: (tallas, colores, estilos), y si no hay un control claro, el inventario se puede volver un desorden fácilmente

Propuestas de Mejoramiento:

Teniendo en cuenta cómo funciona actualmente la empresa, hay varias cosas que se podrían mejorar para que todo sea más organizado, más claro y también más eficiente.

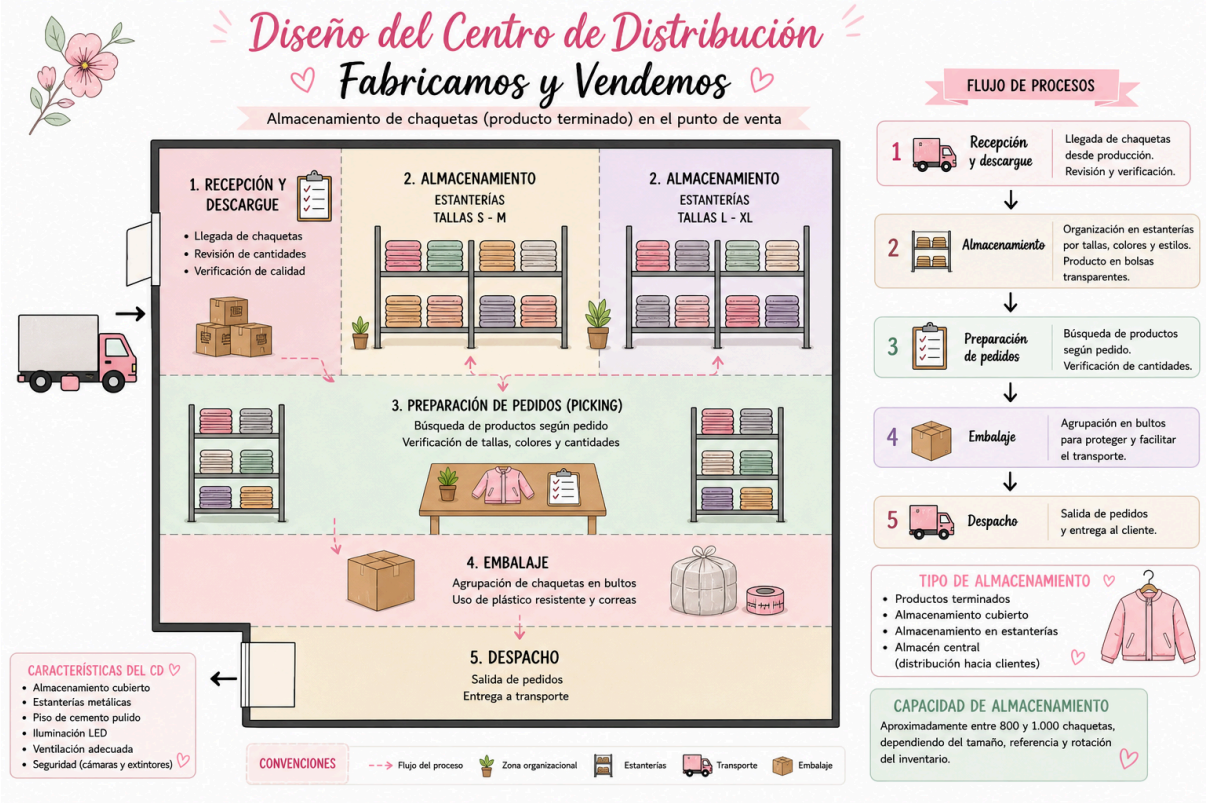
Como mejora, sería muy útil implementar una herramienta más completa para el manejo del inventario, ya que en este momento muchas cosas se hacen de forma manual. Tener un sistema donde se registre todo en tiempo real ayudaría a evitar errores, pérdidas de información o confusiones con los productos.

También sería importante organizar mejor los espacios dentro de la bodega. Por ejemplo, separar bien un área para la recepción de mercancía, otra para el almacenamiento y otra para el despacho. Esto ayudaría a que el proceso sea más ordenado y a que no se mezclen las actividades, evitando desorganización.

y algo fundamental como lo es la comunicación entre las áreas (producción, inventario y ventas) también sería clave. A veces los errores no son porque falten chaquetas, sino porque la información no está clara

Diseño del centro de distribución teniendo en cuenta:

- Localización, instalaciones eléctricas, estantería, pisos, fachadas
- Flujo de procesos y relación de actividades
- Recepción y descargue
- Tipo de almacenamiento
- Capacidad de almacenamiento



Este diseño de Fabricamos y Vendemos es una simulación algo parecida, aunque como tal el espacio de preparación embalaje y despacho es un espacio reducido se trata de tener una imagen amplia de como seria el espacio contando con las mejoras propuestas,manteniendo la organización de manera funcional, teniendo en cuenta el flujo de la mercancía desde que llega hasta que se entrega al cliente. Este espacio corresponde al “punto de venta” donde se almacenan las chaquetas impermeables (producto terminado), ya que las materias primas se manejan en el punto de fábrica.

Se encuentra la zona de recepción y descargue, donde llegan las chaquetas provenientes del punto de fabrica. En esta zona se realiza una revisión inicial, verificando las cantidades y el estado de las prendas, asegurando que cumplan con las condiciones de calidad antes de ser almacenadas.

Después de este proceso, las chaquetas pasan a la zona de almacenamiento, la cual está organizada mediante estanterías. En esta área, las prendas se doblan y se guardan en bolsas transparentes, clasificándose por tallas (S, M, L, XL), colores y estilos. Esta organización permite un mejor control del inventario y facilita la ubicación de los productos cuando se necesitan.

Seguido a esto, se encuentra la zona de preparación de pedidos, donde se seleccionan las chaquetas según los requerimientos del cliente. En esta etapa se verifica que las referencias, tallas y cantidades sean correctas antes de continuar con el proceso.Luego, las chaquetas pasan a la zona de embalaje, donde se agrupan en bultos o paquetes más grandes utilizando material plástico resistente y correas. Finalmente, se encuentra la zona de despacho, donde se realiza la salida de los pedidos. En esta área se organizan las entregas y se hace la carga de los productos al medio de transporte que llevará las chaquetas hasta el cliente final..

En cuanto a sus características generales, se trata de un almacenamiento cubierto, con estanterías que aprovechan el espacio vertical, pisos resistentes que permiten el tránsito constante y condiciones que garantizan la protección de las chaquetas frente a factores externos

Conclusiones

El desarrollo de esta evidencia permitió entender que el centro de distribución no es solo un lugar donde se guardan productos, sino que es una parte clave para el buen funcionamiento de la empresa. A través del diseño realizado para Fabricamos y Vendemos, se pudo evidenciar la importancia de organizar correctamente las áreas como recepción, almacenamiento, preparación de pedidos, embalaje y despacho, logrando así un flujo de trabajo más claro y ordenado.

También se comprendió que, aunque las chaquetas impermeables no son un producto complicado de manejar, sí requieren organización y control, ya que al haber diferentes tallas, colores y estilos, es fácil que se genere desorden si no se tiene una buena estructura. Por eso, el uso de estanterías, clasificación y control de inventarios se vuelve fundamental.

Además, se identificó que la empresa puede seguir mejorando en aspectos como la implementación de herramientas tecnológicas,un espacio más amplio en la bodega, el control más constante del inventario y la optimización de los procesos, lo que ayudaría a ser más eficiente y a brindar un mejor servicio al cliente.

COTIZACIÓN

Cooperativa de Bananeros de Riofrio COOBAFRIO
NIT: 9010528727 Tel: 315 6941600
Riofrio Zona Bananera del Magdalena, Colombia

Fecha: 24/04/2026
Cotización No.: 001-2442026
Cliente: FreshTrade Solutions B.V. (Países Bajos-Holanda)

Producto: Calzado de seguridad industrial para caballero

Subpartida arancelaria: 6403400000

Cantidad: 1.000 pares

Precio Unitario FOB: EUR 25 por par

Precio Total: EUR 25.000

Entrega estimada: 15 días después de confirmación

Forma de pago: T/T ((transferencia bancaria internacional) anticipado

Vigencia: 30 días

Especificaciones del producto:	
Material:	Cuero
Suela:	Poliuretano antideslizante
Protección:	Puntera de acero
Uso:	Industrial
Duracion de la oferta:	Precio válido por 30 días
Incoterm:	FOB Puerto de Santa Marta
Descripción:	Incluye costos logísticos hasta Puerto
Empaque/Embalaje:	Tipo de caja, paletizado, peso bruto/neto, volumen (CBM).

Firma autorizada: _____
Nombre: Representante Comercial
Cargo: Área Comercial / Exportaciones
Empresa: COOBAFRIO

Cotización De La Exportación De Un Lote

Evidencia: GA5-210101029-AA1-EV01

Presentado por

Ramedis Alberto Jimenez Orozco

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

Programa de Formación Virtual:

Tecnólogo en coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3185950

Competencia: Coordinar los procesos de importación y exportación según normativa y acuerdo entre las partes.

210101029

Actividad de Aprendizaje 01: Gestionar propuestas para exportación según los criterios establecidos.

Instructor

Luciano Imbacuan

Centro de comercio y servicios

Regional Cauca

Abril 2026.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad analizar el proceso de exportación dentro del contexto del comercio internacional, tomando como base el desarrollo de una simulación de exportación de un lote de calzado de seguridad industrial. En un entorno globalizado, donde los mercados están cada vez más integrados gracias a acuerdos como los Tratados de Libre Comercio (TLC), las empresas deben adaptarse a nuevas exigencias en términos logísticos, normativos y de calidad.

En este sentido, se estudian los diferentes elementos que intervienen en el proceso de exportación, desde la identificación del producto y su clasificación arancelaria, hasta la elaboración de documentos como la factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y documento de transporte. Asimismo, se analiza la importancia de la planificación logística, los costos asociados y el cumplimiento de los requisitos exigidos por las autoridades aduaneras, entendiendo que el éxito en el comercio internacional depende de la correcta articulación de todos estos factores.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN DE UN LOTE.

Información General de la Operación

Para la simulación de esta actividad, la Cooperativa Coobafrio, dispone exportar 1000 pares de **calzados industrial para caballero**, a los Países Bajos Holanda, teniendo en cuenta que este país se encuentra dentro del **Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea (UE)**. Este acuerdo permite que la mayoría de los productos colombianos ingresen a los Países Bajos y a toda la UE, sin aranceles, facilitando el comercio y la inversión en diversos sectores.

La moneda de negocio será en Euros (EUR, €) y el INCOTERM establecido es **FOB,** que incluye los costos hasta la entrega de la mercancía en el puerto de Santa Marta donde se hace el embarque.

Siguiendo el orden establecido en la guía de aprendizaje para la generación del costo total requerido de dicha operación se determina:

- **El producto: posición arancelaria, precio de venta, precio de venta unitario.**

POSICION ARANCELARIA

- Identificación al detalle del producto.

Antes de buscar el código, se debes tener claro el material con que está hecho el producto si es de cuero, plástico, tela, etc. Como también el uso que se le vaya a dar si es para uso industrial, deportivo o casual y tener en cuenta características especiales, impermeabilidad, seguridad, etc.

- El producto objeto de exportación es Calzado industrial para caballero con puntera de seguridad y material de cuero

Partida arancelaria

Sección	**XII**		Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello		
Capítulo	64		Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos		
Partida	6403		Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.		
Sub-partida	6403.40		- Los demás calzados, con puntera metálica de protección		
Sub-partida nacional	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
6403.40.00.00			- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	🔍	-

Perfil de la mercancía						
DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	**6403.40.00.00**	**---**	--	01-ene-2007	...	
Descripción	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural. - Los demás calzados, con puntera metálica de protección			01-ene-2007	...	
Unidad física	2u - Par			01-ene-2007	···	

MEDIDAS A CUMPLIR			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	x	-	-
IVA	x	-	-
Otras tarifas generales	-	-	-
Gravámenes por acuerdos internacionales	x	-	-
Medidas de protección comercial	-	-	-
Régimen de comercio	x	-	-
Bienes de capital	-	-	-
Índice Alfabético Arancelario	-	-	-
Notas de nomenclatura	-	-	-
Correlativas por apertura	-	-	-
Correlativas por cierre	-	-	-
Requisitos Específicos de Origen (REO)	-	-	-
Documentos soporte	x	-	-
Características especiales	-	-	-
Restricciones	-	-	-
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial	-	-	-
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial	-	-	-
Modalidades permitidas	-	-	-
Descripciones de mercancías	x	**x**	-
Documentos soporte por zona de RAE	-	-	-
Cupos de Mercancia	-	-	-

Descripciones de mercancías para exportaciones – 6403400000											
Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales		Obligatorio	Desde	Hasta	Leg	Detalle
1	1518	Tipo de calzado	NUMÉRICO	8			SI	25-ago-2008	...		
2	1519	Marca comercial	TEXTO	60			SI	25-ago-2008	...		
3	1520	Material capellada					SI	25-ago-2008	...		
4	1521	Material suela	NUMÉRICO	8			SI	25-ago-2008	...		
5	1522	Entresuela	NUMÉRICO	8			NO	25-ago-2008	...		
6	1523	Proceso de ensamble	NUMÉRICO	8			NO	25-ago-2008	...		
7	1524	Usuario	NUMÉRICO	8			NO	25-ago-2008	...		
8	1525	Protección	NUMÉRICO	8			NO	25-ago-2008	...		
9	1526	Seguridad	NUMÉRICO	8			NO	25-ago-2008	...		
10	1527	Talla	TEXTO	60			NO	25-ago-2008	...		
11	1528	Referencia	TEXTO	60			NO	25-ago-2008	...		
12	1529	Otras características	TEXTO	4000			NO	25-ago-2008	...		
14	1714	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60			NO	25-ago-2008	...		

Las tablas fueron tomadas de la consulta arancelaria en la página de la DIAN

La posición arancelaria se determina mediante un proceso de clasificación que inicia con la identificación del producto, seguido de la ubicación en capítulos, partidas y subpartidas del sistema armonizado, permitiendo así su correcta identificación para efectos comerciales, logísticos y aduaneros.

Descripciones de mercancías para exportaciones – 6403400000			
Orden	**Código**	**Descripción**	**Valor diligenciado**
1	1518	Tipo de calzado	Calzado de seguridad industrial
2	1519	Marca comercial	Seguridad Pro
3	1520	Material capellada	Cuero
4	1521	Material suela	Poliuretano (PU) antideslizante
5	1522	Entresuela	EVA
6	1523	Proceso de ensamble	Inyectado
7	1524	Usuario	Caballero
8	1525	Protección	Puntera de acero
9	1526	Seguridad	Antideslizante, resistente a impactos
10	1527	Talla	38 – 43
11	1528	Referencia	BOT-001
12	1529	Otras características	Resistente al agua, diseño ergonómico, uso en construcción e industria
14	1714	Cantidad de unidades comerciales	1.000 pares

Este formato corresponde a la descripción detallada de la mercancía exigida en procesos de exportación, donde se especifican las características técnicas del producto, permitiendo su correcta identificación, clasificación y control por parte de las autoridades aduaneras.

PRECIO DE VENTA, PRECIO DE VENTA UNITARIO.

Para determinar el precio de venta en exportación, se considera el valor del Euro que equivale a 4,160 Pesos Colombianos aproximadamente y para efectos de esta actividad se calculan los valores en moneda local y posteriormente su conversión a la moneda de negocio, así:

1. Calcular el costo unitario

Se debe sumar todos los costos para producir un par de calzado:

- Materia prima (cuero, suela, puntera): $35.000 COP
- Mano de obra: $15.000 COP
- Costos indirectos (energía, maquinaria, etc.): $10.000

➢ El **costo de producción unitario** = $60.000 COP por par

➢ Haciendo la conversión a Euros = $60.000 COP / 4,160 = **14,42 EUR**

2. Sumar costos logísticos (exportación)

Se debe incluir los costos hasta el punto de venta como lo estipula el acuerdo INCOTERM **FOB** (Free On Board).

- Empaque: $2.000.000 COP
- Transporte interno: $1.100.000 COP
- Trámite aduanero: $ 750.000 COP
- Documentación: $ 540.000 COP
- Seguros: $ 900.000 COP

➢ Sumatoria de los **costos logísticos** = $5.290.000 COP ⟶ **1.271,63 EUR**

➢ Dividido entre los 1000 pares = $5.290 COP da como resultado el **costo unitario logístico** por unidad

➢ Haciendo la conversión a Euros = $5.290 COP / 4,160 = **1,27 EUR**

3. Se calcula la utilidad del mercado como margen de ganancia

Normalmente se estima entre **30% y 40%** en este tipo de productos.

Se considera un margen de ganancia del 30%:

- $65.290 × 30% = 65.290 × 0.3 = $19.587 COP por cada unidad
- La **utilidad** es de $19.587 COP por unidad ⟶ **4,7 EUR**

4. Precio de venta unitario equivale a la suma del **costo de producción unitario** + **costo unitario logístico** + **utilidad por unidad**

- $60.000 COP + $5.290 COP + $19.587 COP = $84.877 COP

  En muchas ocasiones esta cifra se puede manipular para darle una mejor vista a los valores, como por ejemplo, redondear a **$85.000** o $90.000 COP

➢ Haciendo la conversión a Euros = **$85.000** COP / 4,160 = **20,4 EUR** Precio de venta unitario

5. Calcular el precio venta total del lote

- Cantidad: 1.000 pares
- Precio unitario venta: $85.000 COP
- $85.000 COP x 1000 pares = $85.000.000

➢ **Precio total de venta** = $85.000.000 COP

➢ Haciendo la conversión a Euros = $85.000.000 COP / 4,160 = **20.432,6 EUR**

En resumen, el precio de venta del producto se determinó a partir del cálculo de los costos de producción, incluyendo materia prima, mano de obra y costos indirectos, a los cuales se sumaron los gastos logísticos y administrativos asociados al proceso de exportación. Posteriormente, se aplicó un margen de utilidad del 30%, obteniendo así un precio de venta unitario aproximado de **20,4 EUR** por par. En consecuencia, para un lote de 1.000 unidades, el valor total de la cotización asciende a **20.432,6 EUR**

➢ **Las cantidades:**

- ¿Cuánto quiere vender en el mercado internacional?
  1000 pares
- ¿Puede vender lo que le están pidiendo? Si.
- ¿Cuál es su capacidad de producción?
  2400 pares
- ¿Cuál es su cantidad mínima exportable?
  380 pares
- ¿Cuál es su cantidad máxima exportable?
  2800 pares
- ¿Es viable para usted vender una unidad?
  No, porque no es rentable, el minino exportable es superior.

➢ **Empaque y embalaje:** costos de embalaje (plástico, zunchos, mano de obra, manipulación local, exportador: montacargas contratado).

Para empacar el calzado se utilizan:

- Caja de cartón individual por par
- Papel interno para protección contra humedad
- Etiqueta con referencia, talla y marca

La Función de estos elementos es proteger el calzado y mantener la presentación comercial.

El embalaje es de nivel secundario y de transporte es el que agrupa varias unidades para exportación.

Se utiliza:

- Cajas de cartón corrugado (caja master)
- Estibas o pallets de madera
- Película stretch (vinipel) para asegurar la carga
- Zunchos o cintas de amarre

Estos elementos facilitan manipulación y transporte, evita daños durante el traslado y optimiza el espacio en el contenedor

- **Clasificación de la carga según su naturaleza**:
  - la carga de este lote es no perecedera.

- **Documentos Requeridos**

- Factura comercial :

  La **factura comercial** es un documento fundamental en el proceso de exportación, ya que contiene la información detallada de la operación de compraventa internacional. En ella se especifican los datos del exportador y del importador, la descripción de la mercancía, cantidades, precios, valor total, condiciones de entrega (INCOTERM) y forma de pago. Este documento sirve como soporte legal y comercial de la transacción, además de ser requerido por las autoridades aduaneras para el despacho de la mercancía y la determinación de impuestos y controles en el país de destino.

- Lista de empaque:

  La **lista de empaque (Packing List)** es un documento complementario a la factura comercial que detalla la forma en que la mercancía está organizada para su transporte. En ella se especifican aspectos como la cantidad de bultos, tipo de empaque y embalaje, peso, volumen y distribución de los productos. Su función principal es facilitar la identificación, manipulación, inspección y control de la carga durante el proceso logístico y aduanero, asegurando que la mercancía coincida con lo declarado en la factura.

- Certificado de origen:

  El **certificado de origen** es un documento que acredita el país donde fue producido o fabricado un bien. En el comercio internacional, su función principal es demostrar que la mercancía cumple con las normas de origen establecidas en acuerdos comerciales, lo que puede permitir el acceso a beneficios como la reducción o eliminación de aranceles. Además, es requerido por las autoridades aduaneras del país importador para verificar la procedencia del producto y aplicar el tratamiento arancelario correspondiente.

- Documento de transporte (BL)

  El **Bill of Lading (B/L) o Conocimiento de Embarque** es el documento de transporte utilizado en el comercio marítimo que certifica que la mercancía ha sido recibida por la naviera para su traslado al destino acordado. Cumple tres funciones principales: sirve como contrato de transporte, como recibo de la carga y como título de propiedad de la mercancía. Además, contiene información clave como el exportador, el importador, la descripción de la carga, el puerto de origen y destino, y las condiciones del flete.

- Declaración de exportación

> La **declaración de exportación (DEX)** es el documento mediante el cual el exportador informa a la autoridad aduanera sobre la salida legal de mercancías del país. En ella se registran datos clave como el exportador, el importador, la descripción del producto, su valor, cantidad, origen y condiciones de la operación. Este documento es fundamental para el control aduanero, ya que permite validar la operación, respaldar la exportación y garantizar el cumplimiento de las normas vigentes.

- **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"**.
  - 20.432,6 EUR precio de venta total del lote
  - 4,7 EUR x 1000 pares = 4700 EUR de utilidad

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

Ya cumplido con todos los elementos y pasos revisados se procede a cotizar a detalle el proceso de exportación, obedeciendo a las recomendaciones impartidas con respecto a los valores en moneda local (peso colombiano) y moneda global euro, puesto que el factor de conversión se debe tener en cuenta, debido a la volatilidad del dinero en la tasa de cambio y con todos los datos y valores calculados, presento la cotización, **simulando** que la cooperativa COOBAFRIO hace el proceso de exportación para esta actividad.

COTIZACIÓN

Cooperativa de Bananeros de Riofrio COOBAFRIO
NIT: 9010528727 Tel: 315 6941600
Riofrio Zona Bananera del Magdalena, Colombia

Fecha:	24/04/2026
Cotización No.:	001-2442026
Cliente:	FreshTrade Solutions B.V. (Países Bajos-Holanda)
Producto:	Calzado de seguridad industrial para caballero
Subpartida arancelaria:	6403400000
Cantidad:	1.000 pares
Precio Unitario FOB:	EUR 25 por par
Precio Total:	EUR 25.000
Entrega estimada:	15 días después de confirmación
Forma de pago:	T/T ((transferencia bancaria internacional) anticipado
Vigencia:	30 días

Especificaciones del producto:	
Material:	Cuero
Suela:	Poliuretano antideslizante
Protección:	Puntera de acero
Uso:	Industrial
Duracion de la oferta:	Precio válido por 30 días
Incoterm:	FOB Puerto de Santa Marta
Descripción:	Incluye costos logísticos hasta Puerto
Empaque/Embalaje:	Tipo de caja, paletizado, peso bruto/neto, volumen (CBM).

Firma autorizada: _____
Nombre: Representante Comercial
Cargo: Área Comercial / Exportaciones
Empresa: COOBAFRIO

CONCLUSIONES

A lo largo del desarrollo de esta actividad comprendí que el proceso de exportación no es simplemente enviar un producto a otro país, sino que implica tener en cuenta muchos detalles que son fundamentales para que la operación se realice correctamente. También entendí que es un proceso que requiere una documentación amplia y organizada, donde cada documento cumple una función específica dentro del comercio internacional.

De igual manera, identifiqué la importancia de los acuerdos comerciales, ya que estos facilitan el acceso a nuevos mercados y permiten que los productos sean más competitivos. Aprendí a organizar y entender una partida arancelaria, lo cual es clave para la clasificación del producto y el cumplimiento de la normatividad.

Finalmente, considero que esta investigación no termina aquí, ya que el tema del comercio internacional es bastante amplio y requiere un aprendizaje continuo. Sin embargo, logré conocer más a fondo la documentación y los procesos involucrados en una exportación, fortaleciendo mis conocimientos en el área logística y comercial.

Cotización de Exportación

Saray Valeria Granados Plazas
3185950

COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS
LUCIANO IMBACUAN
SENA

1. Información General de la Operación:

Para esta evidencia con la empresa proyectada: Fabricamos y Vendemos, dedicada a la fabricación y venta de chaquetas impermeables, se realizará una cotización de exportación hacia el país ecuatoriano, ciudad Guayaquil. Esta negociación se realizará en dólares estadounidenses (USD), utilizando el Incoterm CPT (Carriage Paid To), mediante el cual la empresa asume los costos de transporte hasta el destino

Empresa Exportadora: Fabricamos y Vendemos
Producto: Chaquetas Impermeables
País de Destino: Ecuador (Guayaquil)
Moneda de negociación: USD
Incoterm: CPT (Guayaquil, Ecuador)

2. Información del Producto

Posición arancelaria: 6201.93.00.00
Descripción: La chaqueta impermeable tipo gabán está elaborada en material súper nylon de alta resistencia al agua, lo que la hace adecuada para climas fríos y lluviosos. En su interior, presenta forro en fleece y relleno de algodón siliconado,siendo cómoda y calientita. Su diseño incluye cierre frontal, capota removible y bolsillo interno. Se comercializa en diferentes tallas y colores.

Precio de Venta Unitario: 120.000 ≈ USD 30
Precio Total de Venta: 600 × USD 30 = USD 18.000

3. Definición de Cantidades:

Cantidad a Exportar: 600 chaquetas

Capacidad de producción mensual: Aunque la empresa tiene una capacidad general de producción de 1.000 unidades mensuales, para este tipo de chaqueta impermeable tipo gabán, que incluye materiales y detalles(como el tipo de raye), la capacidad baja a 700 unidades mensuales, debido al mayor tiempo requerido en su fabricación.
Cantidad mínima exportable: 300 chaquetas, ya que cantidades inferiores no permiten cubrir los costos logísticos
Cantidad máxima exportable:1.000 chaquetas mensuales, de acuerdo con la capacidad productiva
¿ Puede cumplir con el pedido?
Sí, ya que la cantidad solicitada se encuentra dentro de la capacidad de producción de la empresa, por lo que puede cumplirse sin afectar el proceso normal de fabricación

4. Costos de Producción

Costo por Chaqueta: 75.000 COP ≈ (USD 19)
Costo Total: 600 chaquetas x USD 19 = USD 11.400
El costo de producción por chaqueta es de aproximadamente 75.000 COP, teniendo en cuenta los materiales utilizados como el súper nylon, el forro en fleece, el algodón siliconado y la mano de obra requerida para su elaboración.

5. Costos Logísticos y de Exportación:

Embalaje:USD 300 (Correspondiente a cajas, bolsas protectoras y etiquetado de las chaquetas)
Transporte Interno(fábrica-centro de transporte): USD 350
Corresponde al traslado de la mercancía desde Sogamoso hasta la ciudad de Bogotá, donde se encuentra el operador logístico encargado del transporte internacional hacia Ecuador.
Transporte Internacional (Colombia – Guayaquil): USD 900
Se realiza mediante transporte terrestre desde Bogotá hasta la ciudad de Guayaquil, Ecuador.
Trámites Aduaneros: USD 200
Documentación:USD 120
Seguro:USD 130
Total de Costos Logísticos: USD 2.000

6. Costo Total de Exportación:

Producción:USD 11.400
Logística:USD 2.000
Costo Total: USD 13.400

7. Precio de Venta y Utilidad:

Precio de venta total:USD 18.000
Costo Total:USD 13.400
Utilidad Estimada:USD 4.600

8. Documentos Requeridos:

Factura comercial
Lista de empaque
Certificado de origen
Documentación de transporte terrestre
Declaración de exportación

9. Cotización Formal

Producto: Chaquetas impermeables tipo gabán caballero

Cantidad: 600 unidades

Precio unitario: USD 30

Precio total: USD 18.000

Incoterm: CPT (Guayaquil, Ecuador)

Tiempo de entrega: 8 a 10 días

Forma de pago: Transferencia internacional

Validez de la oferta: 30 días

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN

SHIPPER / EXPORTADOR
FABRICAMOS Y VENDEMOS
Sogamoso, Boyacá – Colombia
Tel: +57 320 123 4567
Correo: ventas@fabricamosyvendemos.com

FABRICAMOS Y VENDEMOS
CHAQUETAS IMPERMEABLES

CONSIGNEE / IMPORTADOR
TEXTILES ANDINOS S.A.
RUC: 1798765432001
Av. de las Américas N34-120 y Naciones Unidas
Guayaquil, Ecuador
Tel: +593 4 456 7890
Correo: compras@textilesandinos.com.ec
Nota: Empresa ficticia creada solo con fines académicos.

PAÍS DE ORIGEN:	Colombia
PAÍS DE DESTINO:	Ecuador (Guayaquil)
MODO DE TRANSPORTE:	Terrestre
INCOTERM:	CPT (Guayaquil, Ecuador)
MONEDA:	USD

DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Chaquetas impermeables tipo gabán elaboradas en súper nylon, con forro en fleece, relleno de algodón siliconado, capota removible y bolsillo interno. Disponibles en diferentes tallas y colores.	600 unidades	USD 30	**USD 18.000**

COSTOS LOGÍSTICOS

• Embalaje	USD 300
• Transporte interno (Sogamoso → Bogotá)	USD 350
• Transporte internacional (Bogotá → Guayaquil)	USD 900
• Trámites aduaneros	USD 200
• Documentación	USD 120
• Seguro	USD 130
TOTAL COSTOS LOGÍSTICOS	**USD 2.000**

RESUMEN DE LA COTIZACIÓN

Valor mercancía (venta)	USD 18.000
Costos logísticos	USD 2.000
TOTAL COTIZACIÓN	**USD 20.000**

CONDICIONES DE LA OPERACIÓN

TIEMPO DE ENTREGA	FORMA DE PAGO	VALIDEZ DE LA OFERTA
8 a 10 días	Transferencia internacional	30 días

DOCUMENTOS INCLUIDOS

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Documento de transporte (carta de porte)
- Declaración de exportación

Agradecemos su interés en nuestros productos. Estamos atentos a cualquier inquietud.
FABRICAMOS Y VENDEMOS – Calidad que te protege.

Ingrid Tatiana Osorio Urrego

SENA

Regional Cauca

Coordinación De Procesos Logísticos

Luciano Imbacuan

Ficha 3185950

Abril 2026

Bogotá D. C

Introducción

En el presente trabajo se realiza la elaboración de una cotización para la exportación de un lote de calzado para caballero tomando como base una simulación empresarial de la empresa Salus Zapatería S.A.S. El objetivo principal es identificar y organizar todos los costos y aspectos necesarios que intervienen en una operación de comercio internacional.

Para esto se tienen en cuenta elementos importantes como la descripción del producto, la posición arancelaria, las cantidades exportables, la capacidad de producción y los costos asociados tanto a la producción como a la logística de exportación. Asimismo, se analizan factores como el precio de venta, la utilidad esperada y la viabilidad del proceso.

Este ejercicio permite comprender de manera práctica cómo se estructura una cotización internacional, así como la importancia de planificar adecuadamente cada etapa del proceso para garantizar que la operación sea rentable y cumpla con las necesidades del mercado en el país de destino.

1. Información General de la Operación

Empresa exportadora	SALUS ZAPATERIA S.A.S
Producto	Calzado industrial para caballero
País de destino	Perú (miembro de la Comunidad Andina con preferencias arancelarias)
Moneda de negociación	USD
Tasa de cambio referencial	1 USD = 4.000 COP
Incoterm	FOB (Puerto de Buenaventura)

2. Información del Producto

- Posición arancelaria: 6403.40.00.00
- Descripción: Zapatos en cuero casuales
- Precio de venta unitario:

  USD: 30

  COP: 120.000
- Precio total de venta:

  USD: 36.000

  COP: 144.000.000

3. Definición de Cantidades

Cantidad a exportar: 1.200 pares

Capacidad de producción mensual: 3.000 pares

Cantidad mínima exportable: 200 pares

Cantidad máxima exportable: 4.000 pares

¿Puede cumplir con el pedido? Si

¿Es viable vender una unidad?: No, por costos logísticos no es rentable exportar unidades individuales.

4. Costos de Producción

- Costo por par:

USD: 18

COP: 72.000

- Costo total producción:

1.200 × 18 = USD 21.600

En COP: 86.400.000

5. Empaque y Embalaje

Costos:

- Cajas de cartón corrugado: USD 400
- Plástico y protección: USD 150
- Zunchos y estibas: USD 200
- Mano de obra: USD 250
- Manipulación (montacargas): USD 150

Total, empaque y embalaje:

- USD: 1.150
- COP: 4.600.000

Clasificación de la carga:

- Tipo: Carga general
- Naturaleza: No perecedera, no peligrosa, ligeramente frágil

6. Costeo y Logística (DFI)

- Transporte interno: USD 350
- Trámites aduaneros: USD 250
- Documentación: USD 180
- Seguro: USD 300

Total, costos logísticos:

- USD: 1.080
- COP: 4.320.000

7. Costo Total de Exportación

Producción: USD 21.600

Empaque: USD 1.150

Logística: USD 1.080

Costo total:

- USD: 23.830
- COP: 95.320.000
-

8. Precio de Venta y Utilidad

Precio de venta total: USD 36.000

Costo total: USD 23.830

Utilidad estimada:

- USD: 12.170
- COP: 48.680.000

Margen de utilidad aproximado: **34%**

9. Documentos Requeridos

- ✓ Factura comercial
- ✓ Lista de empaque
- ✓ Certificado de origen (Comunidad Andina)
- ✓ Documento de transporte (BL)
- ✓ Declaración de exportación

10. Cotización Formal

Producto: en cuero para caballero

Cantidad: 1.200 pares

Precio unitario: USD 30

Precio total: USD 36.000

Incoterm: FOB Buenaventura

Tiempo de entrega: 25 días

Forma de pago: Transferencia internacional

Validez de la oferta: 30 días

SALUS ZAPATERÍA S.A.S.
NIT: 830.XXX.XXX-X
Bogotá, Colombia

SALUS ZAPATERÍA S.A.S.

COTIZACIÓN COMERCIAL

No: SZQ-2026-001
FECHA: 19 de Abril, 2026

COTIZACIÓN PARA: GLOBAL FOOTWEAR TRADING GROUP

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	PRECIO TOTAL (USD)
01	CALZADO PARA CABALLERO EN CUERO	1.200 PARES	30	36.000
			TOTAL COMERCIAL: USD 36.000	

TÉRMINOS COMERCIALES

INCOTERM: FOB BUENAVENTURA (Libre a Bordo Puerto)
TIEMPO DE ENTREGA: 25 DÍAS
FORMA DE PAGO: TRANSFERENCIA INTERNACIONAL
VALIDEZ DE LA OFERTA: 30 DÍAS

NOTAS LOGÍSTICAS IMPORTANTES

- Este precio incluye embalaje de exportación y trámites aduaneros en Colombia.
- Seguros y fletes internacionales son responsabilidad del comprador.

EXPORT

[Espacio para Firma]
[Nombre y Cargo del Firmante]

SALUS ZAPATERÍA S.A.S.

Conclusiones

A partir de la cotización realizada para la exportación de calzado industrial hacia Perú, se puede concluir que el proceso de exportación es viable y rentable para la empresa, ya que el precio de venta permite cubrir todos los costos asociados y generar una utilidad significativa.

También se evidencia la importancia de planificar adecuadamente la capacidad productiva ya que la empresa cuenta con la capacidad suficiente para cumplir con el pedido sin

afectar su operación normal teniendo en cuenta que esto garantiza el cumplimiento de los tiempos de entrega y la satisfacción del cliente internacional.

Además, el análisis de costos muestra que no solo los costos de producción influyen en el precio final, sino también los gastos logísticos, de empaque y trámites aduaneros, los cuales representan una parte importante dentro del costo total de exportación.

Concluyendo también que exportar pequeñas cantidades o unidades individuales no es rentable, debido a los altos costos logísticos, lo que resalta la necesidad de manejar volúmenes adecuados para optimizar la operación.

Finalmente, gracias a los acuerdos comerciales vigentes con países como Perú, se facilita el acceso al mercado internacional, reduciendo barreras arancelarias y haciendo más competitivo el producto colombiano en el exterior.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3185950

Título de La Evidencia:

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

Instructor Responsable:

Luciano Imbacuam

Nombres y apellidos:

KEVING RAFAEL QUEVEDO MARTINEZ
CC: 1052701902

Fecha: 12 de abril de 2026

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca
BOGOTA-CUNDINAMARCA

Introducción:

Esta cotización tiene como objetivo evaluar el costo total requerido para un lote de calzado para caballeros desde Colombia hacia estados unidos, un país con el que Colombia tiene un Tratado de Libre Comercio **(TLC)**. El análisis incluye los costos de producción, empaque, embalaje, logística y márgenes de unidad para garantizar la viabilidad económica de la exportación.

Desarrollo:

Para realizar una cotización para la exportación de un lote de calzados para caballeros desde Colombia a un país con el que Colombia tiene acuerdos comerciales, he seleccionados el país de Estados unidos como destino, dado que ambos países tienen Tratado de Libre Comercio **(TLC)** que facilita el comercio bilateral. A continuación, se detalla el proceso y los costos asociados.

Cotización de Exportación

Empresa Exportadora: MCS CALZADO S.A.S. - Empresa colombiana especializada en calzado industrial y de seguridad

Producto: Calzado industrial de seguridad para hombre.

País de destino: Estados Unidos (**Aplica Tratado de Libre Comercio - TLC**)

Moneda de Negociación: USD

Tasa de cambio: 1 USD = 3.660 COP

Fecha: 12 de abril de 2026

Incoterm: FOB (Cartagena)

1. DATOS DEL PRODUCTO

Elemento	Detalle
Descripción	Calzado Industrial de Seguridad para Hombre
Posición arancelaria	6403.99.90.00
Precio unitario de venta	115.000 COP / $ 31,42 USD
Precio total del lote	23.000.000 COP / $ 6.284,15 USD

2. CANTIDADES Y CAPACIDAD

Pregunta	Respuesta
Cantidad a vender 200 pares	(20 cajas de 10 pares cada una)
¿Se puede cumplir el pedido?	Sí, la capacidad es suficiente
Capacidad de producción mensual	800 pares
Cantidad mínima exportable	50 pares
Cantidad máxima exportable	500 pares por embarque
¿Es viable vender una unidad?	No, por costos logísticos y administrativos desproporcionados

3. EMPAQUE Y EMBALAJE

Concepto	Costo unitario (COP)	Costo total (COP)	Costo total (USD)
Caja individual por par	1.800	360.000	$98,36
Caja master reforzada (10 pares)	5.500	110.000	$ 30,05
Zunchos, plástico burbuja y etiquetado	2.200	44.000	$ 12,02
Mano de obra de embalaje	450	90.000	$ 24,59
Manipulación local y montacargas	-	75.000	$ 20,49
Total empaque y embalaje	-	679.000	$ 185,52

Clasificación de carga: Carga general, no perecedera, no frágil, no peligrosa.

4. COSTOS Y LOGÍSTICA

Concepto	Costo total (COP)	Costo total (USD)
Costos directos de producción	**15.600.000**	**$ 4.262,30**
Costos de empaque y embalaje	**679.000**	**$ 185,52**
Transporte interno (planta → puerto de Cartagena)	**950.000**	**$ 259,56**
Transporte marítimo internacional	**2.300.000**	**$ 628,42**
Gastos portuarios y terminales	**480.000**	**$ 131,15**
Seguro de carga (1% del valor FOB)	**230.000**	**$ 62,84**
Gastos aduaneros y documentación	**320.000**	**$ 87,43**
Gastos administrativos y financieros (8%)	**1.644.720**	**$ 449,38**
TOTAL, COSTOS Y GASTOS	**22.203.720**	**$ 6.066,59**

5. PRECIO DE VENTA Y MARGEN DE UTILIDAD

Elemento	Valor
Total, costos y gastos	**22.203.720 COP / $ 6.066,59 USD**
Margen de utilidad (22%)	**4.884.818 COP / $ 1.334,65 USD**
Precio total de venta FOB	**27.088.538 COP / $ 7.401,24 USD**
Precio unitario FOB	**135.443 COP / $ 37,01 USD**

6. Documentos Requeridos

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Documento de transporte (BL)
- Declaración de exportación

7. TÉRMINOS Y CONDICIONES

- **Condiciones de pago:** 30% de anticipo al confirmar pedido, 70% saldo contra presentación de documentos de embarque.
- **Tiempo de entrega:** 20 días hábiles después de recibido el anticipo.
- **Embalaje:** Cajas master reforzadas, aptas para transporte marítimo internacional.
- **Documentación:** Se entregará Factura Comercial, Lista de Empaque, Certificado de Origen y Declaración de Exportación.
- **Calidad:** Producto cumple con normativas ASTM F2413-18 (estándares de seguridad EE.UU.).
- **Variaciones:** Precios sujetos a cambios por fluctuaciones en tasa de cambio o costos de insumos, previa notificación

8. Cotización Formal

Producto: Calzado Industrial de Seguridad para Hombre
Numero de cotización: COT-EXP-2026-0412
País destino: Estados Unidos
Cantidad: 200 pares
Tasa de cambio: USD **$ 1** = **3.660 COP**
Precio unitario: USD **$ 31.42**
Precio total: USD **$ 6.284,15**
Incoterm: FOB Cartagena
Tiempo de entrega: 20 días hábiles
Forma de pago: Transferencia internacional
Validez de la oferta: 30 días
Variaciones: Precios sujetos a cambios por fluctuaciones en tasa de cambio o costos de insumos, previa notificación.

OBSERVACIONES

- Los precios están expresados en condiciones FOB Cartagena.
- Gracias al TLC con Estados Unidos, el producto ingresa con arancel 0%.
- Valores sujetos a variaciones cambiarias y costos de servicios logísticos.

Conclusión:

El negocio de exportación de calzados es un negocio rentable, seguro y con potencial de crecimiento, ya que en estados unidos es uno de los principales destinos de las exportaciones de calzados colombianos, con una demanda constante y crecimiento en el segmento industrial y seguridad, ya que se puede aumentar la cantidad de por embarque y aprovechar la preferencia arancelaria para competir mejor en el mercado estadounidense ya que la venta de **200 pares** deja un margen de rentabilidad del **22%** y gracias al **TLC,** el producto ingresa con **arancel 0%** lo que da una ventaja competitiva frente a proveedores de otros países

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha: 3070234

Título de La evidencia: Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable: Luciano Imbacuan Bermeo

Nombres y Apellidos: Karol Daniela Gallardo Jiménez

CC: 1.073.671.370

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

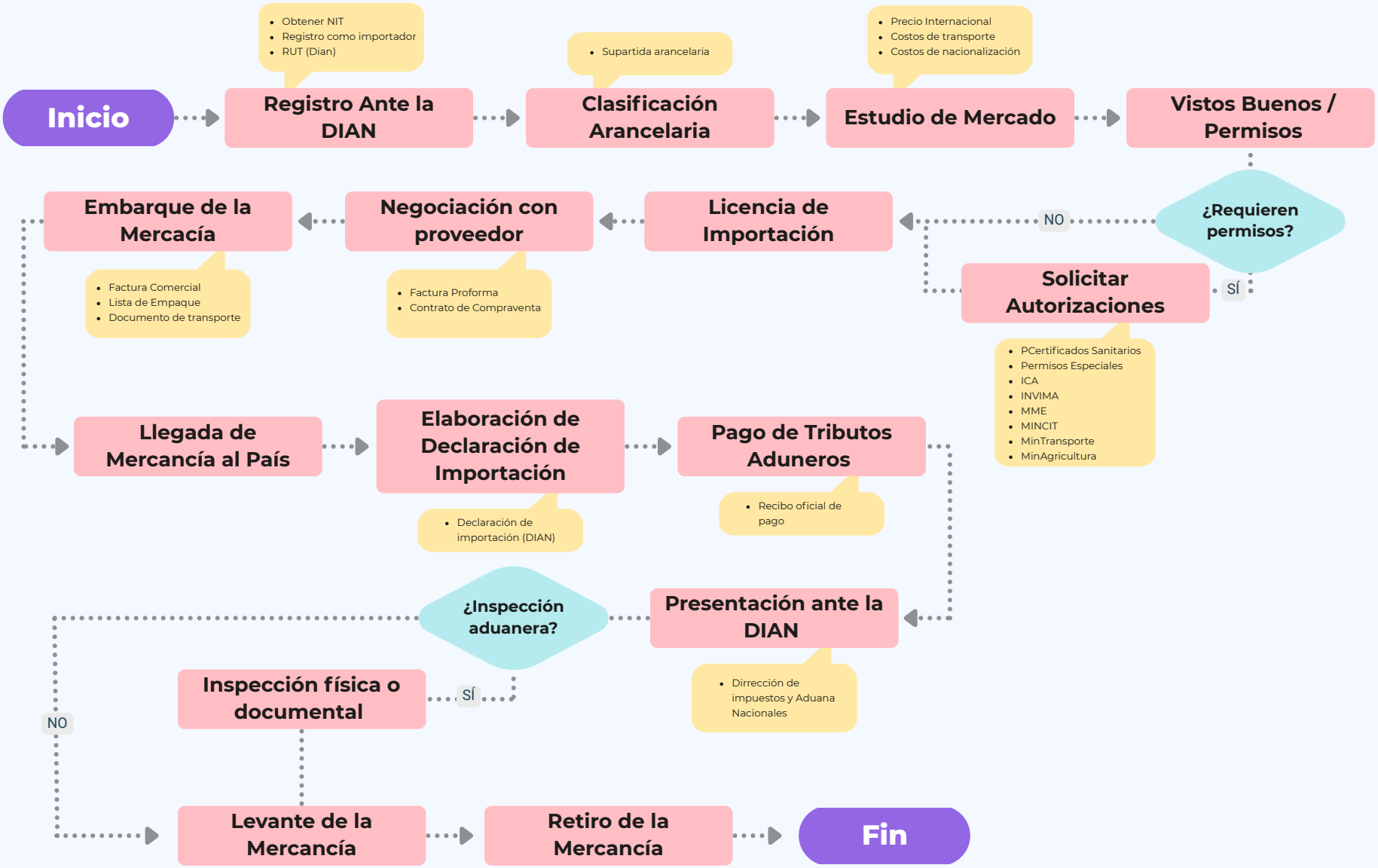
Introducción

Desde siempre, el comercio ha sido una de las actividades más importantes para la economía, ya que permite el intercambio de bienes y servicios entre países, ayudando a complementar sus economías y mejorar la calidad de vida de las personas. Gracias a este intercambio, los países pueden acceder a productos que no producen y también generar mayores ingresos.

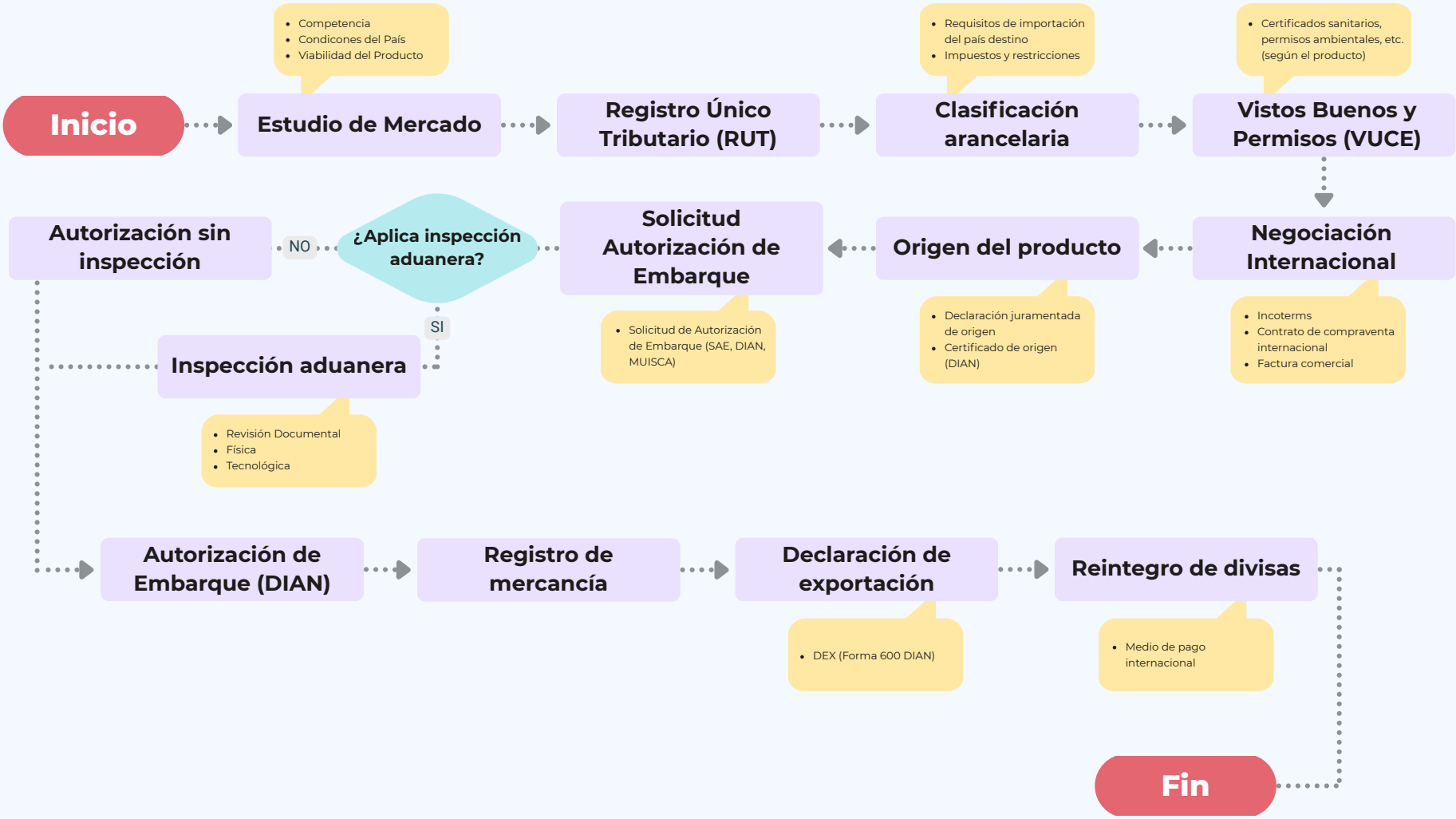
En este sentido, dentro del comercio internacional, la importación se basa en el ingreso de bienes y servicios entre países. Este proceso es muy importante, no solo para el país, sino también para las empresas, negocios y hogares, ya que permite el intercambio de productos necesarios para la vida diaria. Como, por ejemplo, el abastecimiento de alimentos, los cuales son fundamentales para el bienestar y desarrollo de la población. Además, permiten el acceso a insumos, materiales, equipos y maquinaria necesarios para las empresas, lo que contribuye al desarrollo de la economía del país.

Por otra parte, la exportación consiste en la venta y envío de bienes y servicios que un país produce hacia otros países, siendo un proceso fundamental para la economía, ya que contribuye al crecimiento económico, la generación de empleo y el fortalecimiento de la estabilidad financiera. Por lo tanto, promover y facilitar las exportaciones es una estrategia clave para que un país pueda desarrollarse y mantenerse competitivo en el mercado internacional.

Proceso de Importación en Colombia



Proceso de Exportación en Colombia



Conclusión

El Decreto 1165 de 2019 contribuye a uno de los regímenes aduaneros más importantes, ya que establece las regulaciones, procedimientos y normas para el flujo de bienes y mercancías entre las fronteras de los países; además, simplifica procedimientos y establece principios como la facilitación del comercio y la prevención de riesgos que puedan surgir mediante el intercambio de mercancías, el cual permite un control más efectivo sin interferir las operaciones comerciales, por lo que no solo regula el comercio exterior, sino que también refleja el esfuerzo del Estado colombiano por adaptarse en los procesos del comercio global.

Bibliografía

¿Qué es el régimen aduanero?. (s.f). Novatrans. https://www.novatrans.es/blog/que-es-regimen-aduanero/

Negocios internacionales: Exportación e importación. (2025, 22 de septiembre). Instituto Europeo de Posgrado. https://www.iep-edu.com.co/blog/negocios-internacionales-exportacion-e-importacion/

Beneficios de la importación y exportación para empresas. (2021, 27 de agosto). CAMERDATA. https://www.camerdata.es/blog/importacion-y-exportacion-beneficios-empresas/

¿Por qué importar importa?. (2020, 04 de diciembre). Estrategia Aduanera. https://estrategiaaduanera.mx/por-que-importar-importa/

Montes de Oca, J & Ludeña J. (2025, 14 de agosto). Exportación: Qué es, importancia e historia. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html

Paez, G & Arias, A. (2022, 24 de diciembre). Importancia del comercio internacional. Economipedia. https://economipedia.com/definiciones/importancia-del-comercio-internacional.html

Cotización exportación de un lote

Daniel Quijano Benito

SENA
Coordinación de procesos logísticos
Ficha: 3185950
Instructor: Luciano Imbacuan Bermeo

13 de abril de 2026

Contenido

3. Introducción

4. Identificación del Producto

5. Cantidades y Capacidad Operativa

6. Empaque, Embalaje y Clasificación

7. Estructura de Costeo y Logística (DFI)

8. Cotización Formal de Exportación

9. Conclusión

Introducción

La presente cotización detalla el proceso técnico y comercial para la exportación de un lote de calzado industrial desde la planta de producción en Colombia hasta el puerto de Miami, operando bajo el marco logístico de XPO Logistics. En este documento se desglosan los costos de fabricación, embalaje y los gastos de Distribución Física Internacional (DFI), considerando las normativas arancelarias vigentes para 2026 que incluyen el gravamen base del 10% aplicado por Estados Unidos. El análisis busca garantizar la viabilidad financiera del proyecto a una tasa representativa del mercado de $3.622,20 COP, asegurando que el producto mantenga su competitividad en el exterior sin sacrificar el margen de utilidad de la operación.

.

1. Identificación del Producto

    - Producto: Bota de seguridad industrial "XPO-Guardian" con puntera de acero.
    - Posición Arancelaria: 6403.40.00.00
    - Precio de Venta Unitario (Ex Works): $142.000 COP ($39,20 USD).
    - Precio de Venta Total (Lote): $113.600.000 COP.

2. Cantidades y Capacidad Operativa

- ¿Cuánto queremos vender? Un lote de 800 pares para el mercado de Florida, EE. UU.
- ¿Podemos cumplir? Sí, nuestra capacidad de producción actual es de 2.200 pares mensuales. Este pedido representa el 36% de la carga operativa del mes.
- Cantidad Mínima Exportable (MOQ): 350 pares. Por debajo de esto, los costos fijos de aduana en Colombia harían que el precio por par dejara de ser competitivo.
- Cantidad Máxima: 1.800 pares (capacidad de despacho quincenal).
- Viabilidad de 1 unidad: Totalmente inviable. El costo de la guía aérea y el trámite de exportación individual superaría por 4 veces el valor de la bota.

3. Empaque, Embalaje y Clasificación

- Naturaleza de la carga: Carga General (No perecedera).
- Empaque: Cajas de cartón individuales con recubrimiento antihumedad.
- Embalaje: 40 cajas máster (conteniendo 20 pares cada una).
- Unitarización: 2 estibas (pallets) estándar de 1.20m x 1.00m.
- Costos de embalaje: $680.000 COP (incluye plástico stretch, zunchos, esquineros de cartón y la mano de obra para el estibado en bodega).
- Logística local: Contratación de montacargas para cargue en Bucaramanga: $180.000 COP.

4.

5. Estructura de Costeo y Logística (DFI)

Concepto	Valor Total (COP)	Valor Total (USD)
Costo de Producción + Utilidad (ExW)	$113.600.000	$31.362,15
Empaque, Embalaje y Marcado	$860.000	$237,42
Transporte Terrestre (Planta - Puerto CTG)	$2.450.000	$676,38
Gastos Portuarios y Aduana (Col)	$1.900.000	$524,54
Flete Marítimo (LCL Cartagena - Miami)	$3.259.980	$900,00
ARANCEL BASE 2026 (10% sobre FOB)	$11.881.000	$3.280,05
VALOR TOTAL EXPORTACIÓN (DDP)	$133.950.980	$36.980,54

6. Cotización Formal de Exportación

DE: XPO Logistics / Calzado Industrial S.A.S.

PARA: Florida Safety Gear Inc.

FECHA: 13 de abril de 2026

Resumen de la Oferta:

- Incoterm: DDP (Delivered Duty Paid) - Bodega del cliente en Miami.
- Cantidad: 800 Pares.
- Precio Unitario Final: $46,22 USD.
- VALOR TOTAL DE LA COTIZACIÓN: $36.980,54 USD.

Condiciones de Entrega:

- Tiempo de tránsito: 14 días (marítimo).
- Validez de la oferta: 10 días debido a la volatilidad cambiaria.
- Nota Arancelaria: El precio incluye el arancel base del 10% vigente para productos no exceptuados del sector calzado según la normativa de 2026.

Conclusión

Aunque el calzado no enfrenta las tasas punitivas del 25% o 50% de otros sectores, este arancel base del 10% nos obligó a optimizar los costos de transporte terrestre para mantener el precio unitario final por debajo de los $50 USD, asegurando que sigamos siendo la opción preferida frente a competidores que sí están pagando aranceles más altos por ser sectores sensibles.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

TECNÓLOGO DE COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

FICHA: 3185950

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

ERIKA CATHERINE ENRIQUEZ MARTINEZ

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIO REGIONAL CAUCA.

2026

INTRODUCCIÓN

Servientrega es una empresa colombiana dedicada al transporte y entrega de encomiendas a lo largo del país y en algunos destinos internacionales.
Para que cada envío llegue a su destino de manera segura y a tiempo, la empresa sigue un proceso llamado flujo de mercancía, que va desde el momento en que el cliente entrega su paquete, hasta que llega a las manos de quien lo espera.

Entender cómo funciona este proceso nos permite conocer el trabajo que hay detrás de cada entrega y la importancia de cada paso para garantizar un servicio de calidad.

SERVIENTREGA

Servientrega es una empresa colombiana que se encarga de transportar y entregar documentos, paquetes y mercancías dentro del país y hacia otros países. Ofrece servicios de mensajería, envíos nacionales e internacionales, logística y soluciones para empresas y personas. Su objetivo principal es hacer entregas rápidas, seguras y confiables, apoyando el comercio y la comunicación entre personas y negocios.

FLUJO DE LA MERCANCÍA

La solución de transporte de mercancías busca unir a proveedores, productores y comerciantes para facilitar el envío de productos. A través de este servicio, se recogen, transportan y entregan encomiendas o paquetes individuales de manera segura. Cada paquete tiene una guía independiente que permite hacer seguimiento a la entrega.

Además, este servicio ayuda al movimiento de materias primas y productos terminados desde los proveedores hasta los consumidores finales. Incluye actividades como la recolección, el almacenamiento, el control de inventarios y pedidos, el empaque y embalaje, así como el transporte y la distribución de los productos de forma organizada y confiable.

DISTRIBUCIÓN CROSS DOCKING

sistema de distribución en el que una mercancía recibida a través de un elemento de llegada es dispuesta inmediatamente para su envío en lugar de ser enviada a almacenamiento los pasos para seguir con la mercancía

Paso 1
Origen de la Mercancía
Los proveedores envían la mercancía a los almacenes de Servientrega.
La mercancía puede ser nacional o internacional.
Algunos clientes que se manejan son temu, shopping. Pasarex, DIAN, clientes externos e internos.

Paso 2
Recepción y Almacenamiento
La mercancía llega a los almacenes de Servientrega.
Se verifica la cantidad y calidad de la mercancía.
Se almacena la mercancía en áreas designadas.

Paso 3
Clasificación y Etiquetado
Se clasifica la mercancía según su destino y tipo.
Se etiqueta la mercancía con información de envío.
Con esto se manejan los datos del remitente y el destinatario para generar una guía interna

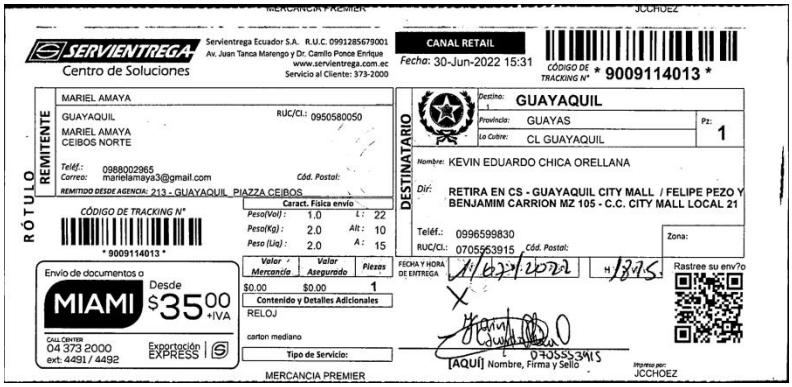
Paso 4
Preparación de Pedidos
Se preparan los pedidos según las órdenes de los clientes.
Se verifica la disponibilidad de la mercancía.

Paso 5
Embalaje y Carga
Se embala la mercancía para protegerla durante el transporte.
Se carga la mercancía en vehículos designados.

Paso 6
Transporte
La mercancía se transporta a través de rutas establecidas.
Se utiliza transporte terrestre, aéreo o marítimo según sea necesario.

Paso 7
Distribución
La mercancía llega a los centros de distribución de Servientrega.
Se distribuye la mercancía a diferentes rutas y zonas que están establecidas por diferentes límites según las direcciones

Paso 8
Entrega
La mercancía se entrega a los clientes finales.
Se verifica la entrega y se obtiene la firma del cliente.



Paso 9
Seguimiento y Retroalimentación
Se monitorea el estado de la mercancía durante todo el proceso.
Se recopila retroalimentación de los clientes para mejorar el servicio.

DEBILIDADES

Competitividad:
El mercado de logística y transporte en Colombia es competitivo, con varias empresas ofreciendo servicios similares.

Dificultades para expandirse internacionalmente:
La expansión internacional puede requerir significativos recursos y esfuerzos.

Satisfacción del cliente:
Si bien dicen que los clientes son la clave del éxito en toda empresa, últimamente se han escuchado malas referencias acerca del servicio haciendo que baje su nivel de distribución.

Falta de innovación:
La empresa puede no innovar lo suficiente en términos de tecnología o procesos, ya que no tiene plataformas o aplicativos actualizados y se generan muchas fallas que conlleva a fallas y pérdidas en la compañía.

Gestión de riesgos:

La empresa puede no tener un enfoque efectivo para gestionar riesgos operativos y financieros. En los últimos años se ha notado una desmejora en la calidad del servicio y esto ha generado pérdidas monetarias y de clientes

Medición y seguimiento del desempeño:
La empresa puede no tener indicadores claros para medir y seguir su desempeño. Internamente la modalidad de trabajo ha cambiado un poco haciendo que el personal se sienta un poco inconforme lo que genera que no se logren los mismos resultados en cuestión laboral

MEJORAS

En el mercado Se pretende mejorar en cuanto a la innovación en el servicio dando una buena imagen que sobresalga de la competencia para poder ser preferidos por los clientes También queremos poder llegar a donde tu estes sin importar la ciudad o el país, dando a conocer nuevas idea y proyectos de ofertas para nuestros clientes Mejoramos en las necesidades de todos y cada uno de ustedes gestionando la entrega correcta de los envíos disminuyendo las inconformidades.
En la gestión, la tecnología es la base del futuro y por ello se implementarán nuevas ideas tecnológicas para poder gestionar, localizar y mejorar la distribución de los envíos, haciendo más fácil su localización y debido manejo interno y externo se manejan los riesgos que se presenten con los productos te los clientes teniendo un mayor seguimiento y control de los mismos utilizando las herramientas necesarias para el proceso requerido y lograr que los productos lleguen a su destino final se dará una motivación internamente a el personal para mejorar como empleadores manteniendo un nivel elevado inculcando siempre un plan de mejoramiento, brindando conocimiento actualizado de la empresa por medio de la universidad corporativa que los certifica.

CONCLUSIÓN

El flujo de mercancía de Servientrega es un proceso bien organizado que involucra muchas personas y etapas, todas trabajando juntas para que los envíos lleguen completos, en buen estado y en el tiempo prometido.

Desde la recepción del paquete hasta su entrega final, cada paso es importante y tiene un propósito claro.

Gracias a este sistema, tanto las empresas como las personas pueden confiar en que sus envíos llegarán a donde deben estar, haciendo de Servientrega una empresa confiable dentro del mundo de la mensajería y la carga en Colombia.

Flujo de mercancías en Fabricamos y Vendemos

Saray Valeria Granados Plazas
3185950

COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS
LUCIANO IMBACUAN
SENA

INTRODUCCIÓN

Este informe se enfoca en los flujos de mercancía dentro de la cadena de suministro, ya que son fundamentales para el buen desarrollo de las operaciones logísticas y para mejorar la productividad y competitividad de las empresas. Estos flujos hacen referencia al recorrido que siguen los productos desde su origen, como la materia prima, hasta que llegan al cliente final.

Dentro de este proceso se incluyen etapas como el aprovisionamiento (entrada de materia prima), la producción (movimientos internos) y la distribución (salida del producto terminado), las cuales están conectadas entre sí y permiten que la operación funcione de manera organizada. El objetivo de estos flujos es maximizar la eficiencia, reducir los tiempos de entrega, garantizar la disponibilidad de los productos, disminuir los costos logísticos y mejorar la satisfacción del cliente.

En logística, los productos no solo entran y salen de un almacén, sino que pasan por diferentes etapas en las que intervienen procesos, sistemas y personas. Cuando estos flujos no están bien organizados, pueden presentarse problemas como falta de productos, sobrecostos o clientes insatisfechos; en cambio, cuando se gestionan correctamente, contribuyen al crecimiento de la empresa y a una operación más eficiente.

Lo que se busca en esta evidencia es analizar el flujo de mercancía con la que he estado trabajando que es Fabricamos y Vendemos, identificando el flujo de mercancías, 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 y finalmente identificar las debilidades de la empresa y a partir de estas, hacer un plan de mejora para el flujo de mercancías.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Fabricamos y Vendemos es una empresa dedicada a la fabricación y venta de chaquetas impermeables. Su trabajo principal (por así decirlo) es organizar todo el proceso de producción, apoyándose en talleres de confección que se encargan de la costura y el ensamblaje de las prendas, teniendo su propio equipo de trabajo y organización de pedidos. Además, suministra los materiales necesarios, supervisa cómo se está llevando a cabo la producción y realiza el control de calidad una vez las chaquetas están terminadas. Después de esto, el producto pedido por el cliente se organiza y se preparan para su distribución manteniendo la satisfacción del cliente, cumpliendo con la garantía del producto.

La empresa está ubicada en Sogamoso, Boyacá, y cuenta con su punto de venta(donde los clientes hacen su pedido) y su punto de fabricación permitiendo su buen funcionamiento y comunicación con los trabajadores.

Cabe resaltar que, además de su propio proceso de fabricación, la empresa también cuenta con proveedores de chaquetas traídas de Bogotá, lo que le permite mantener surtido el punto de venta con diferentes estilos.

Esto no solo hace más llamativos los productos para los clientes, sino que también influye en sus preferencias, ya que muchos se basan en esos diseños para solicitar chaquetas similares, incluso en ciertas cantidades.

De esta manera, Fabricamos y Vendemos se caracteriza por integrar su proceso de producción con la comercialización de productos, adaptándose a las necesidades del cliente y a las tendencias del mercado. Esto le permite ofrecer variedad, mantener un flujo constante de mercancía y garantizar un servicio eficiente.

Identificar el flujo de mercancías:

Como se había dicho antes, el flujo de mercancía consiste en esa trazabilidad de un producto desde que se adquiere la materia prima hasta la satisfacción del cliente, y eso mismo es lo que la empresa fabricamos y vendemos hace, manteniendo ese proceso que se desarrolla de manera organizada para garantizar la calidad del producto y el cumplimiento en los tiempos de entrega.

Ahora vamos a ver cada etapa del flujo de mercancías de la empresa:

- ★ Abastecimiento de materias primas:

Este proceso inicia con la compra de materias primas como telas, cierres y demás insumos a los proveedores confiables, realizando los pedidos necesarios para la fabricación del producto, estos materiales son entregados mediante transporte terrestre hasta el taller de confección.

- ★ Recepción de mercancías:

Al llegar las materias primas al punto de fábrica se hace su respectiva recepción, donde se verifica la cantidad, calidad y estado de los materiales. Identificando posibles errores y se asegura que los insumos cumplan con lo solicitado.

★ Producción:

Los materiales son enviados al taller de confección, donde se realiza la fabricación de las chaquetas. Realizan actividades como corte, costura, ensamblaje y acabados, siguiendo los diseños y estándares establecidos por el cliente.

★ Control de Calidad:

Una vez terminado el producto, se realiza una revisión para verificar que cumplan con los estándares de calidad, aspectos como costuras, tallas,bolsillos internos, etc. Las chaquetas que cuentan con imperfecciones se les hace sus respectivos arreglos.

★ Preparación de pedidos:

Las chaquetas terminadas son llevadas al punto de venta donde se realizó su pedido, donde se organizan se empacan de acuerdo con su referencia, talla o estilo, listas para su entrega verificando que el pedido esté completo y en buenas condiciones antes de enviarlo.

★ Distribución:

Los pedidos son enviados a los clientes mediante transporte terrestre. Contando con este medio ya que no genera un costo alto pero a su vez garantizando entregas rápidas, seguras y en el tiempo acordado.

★ Entrega al cliente final:

Finalmente, los productos llegan al cliente, cumpliendo con los tiempos establecidos y condiciones de calidad verificando la satisfacción del cliente.

Medios de transporte utilizados:

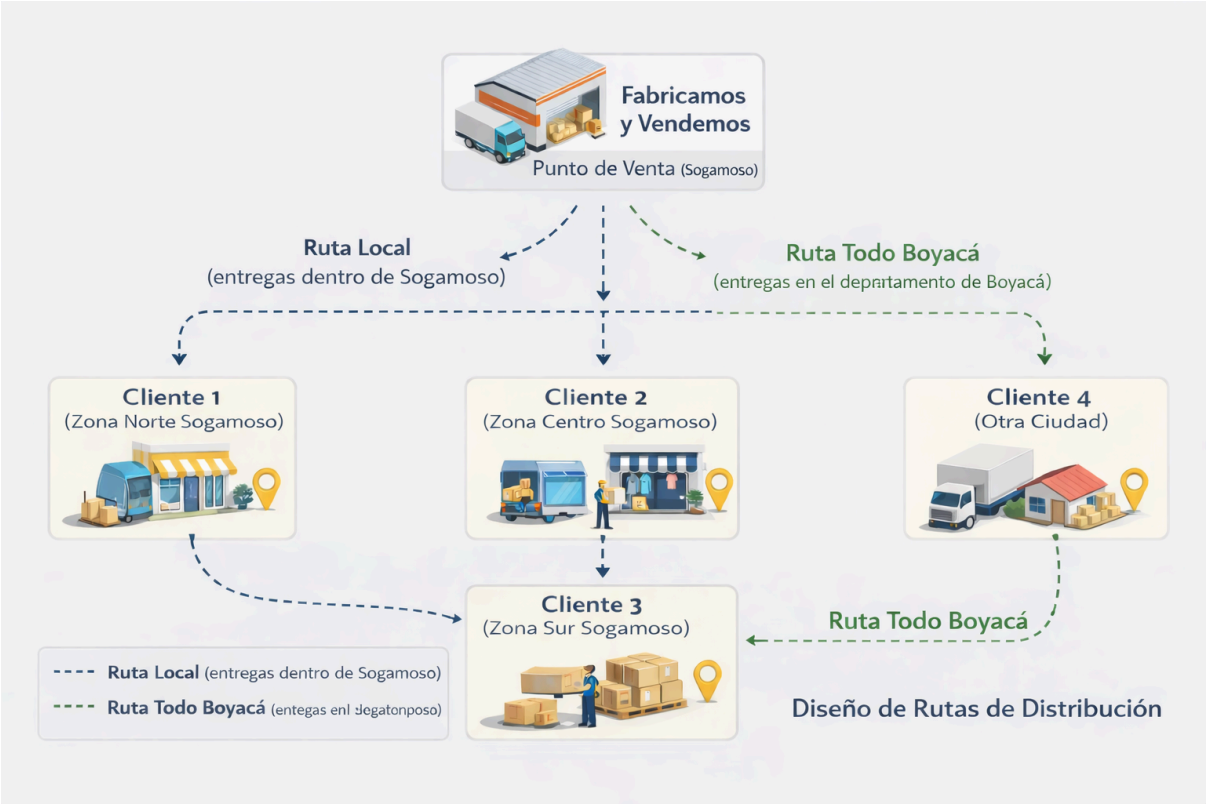
La empresa Fabricamos y Vendemos cuenta solo con un medio de transporte que es el transporte terrestre ya que todos los pedidos realizados (por el momento) por los clientes son solo en Boyacá. Además este medio es más cercano e inmediato para las necesidades que requiere la empresa, esto debido a la capacidad de ofrecer un servicio puerta a puerta, facilitando la movilización de los productos.

Tipos de vehículos:

El tipo de vehículo requerido para el transporte varía según la cantidad de producto solicitada por el cliente:

En caso de ser un pedido pequeño y en un lugar cercano a Sogamoso se utilizan las motocicletas. Si es un pedido grande se utilizan camionetas para transportar afuera de la ciudad y en mejores condiciones.

Como están diseñadas las rutas:



La imagen representa el diseño de rutas de distribución de la empresa Fabricamos y Vendemos, tomando como punto de origen el punto de venta ubicado en Sogamoso.

En el esquema se identifican dos tipos de rutas:

- ★ Ruta local: corresponde a las entregas realizadas dentro de la ciudad de Sogamoso, abarcando diferentes zonas como norte, centro y sur. Estas rutas se caracterizan por ser más cortas y permitir entregas rápidas directamente a los clientes.
- ★ Ruta Todo Boyacá: corresponde a las entregas realizadas fuera de la ciudad, dentro del departamento de Boyacá. Estas rutas implican mayor distancia y requieren una mejor planificación en términos de tiempo y transporte.

Desde el punto de venta se distribuyen los productos hacia distintos clientes, representados en el esquema como Cliente 1, Cliente 2, Cliente 3 y Cliente 4. Cada cliente se encuentra ubicado en diferentes zonas, lo que permite visualizar cómo se organizan las rutas según la ubicación geográfica. Además, el diagrama muestra el flujo de salida de la mercancía desde la empresa hacia los clientes finales, utilizando diferentes medios de transporte según el tipo de entrega.

Recursos disponibles:
En Fabricamos y Vendemos contamos con diferentes recursos los cuales permiten realizar todo el proceso de fabricación de manera adecuada, desde que llega la materia prima hasta la satisfacción del cliente, los recursos disponibles son:

Recursos necesarios	Recursos Disponibles	Objetivo
Cantidad de Pedidos	Inventario disponible en el punto de venta	Garantizar que haya suficiente producto para cumplir con los pedidos
Tipo de producto(chaquetas)	Motos y camionetas	Seleccionar el medio de transporte adecuado
Ubicación del Cliente	Rutas locales, rutas dentro de Boyacá	Optimizar tiempos de entrega
Urgencia del pedido	Disponibilidad de transporte y personal	Cumplir con los tiempos acordados con el cliente
Control de mercancía	Uso de excel y organización en punto de venta	Llevar control de inventarios y pedidos

Requerimientos de los clientes, proveedores, importadores y exportadores:

★ Clientes:

Desde el punto de vista de los clientes, lo que más buscan es poder encontrar el producto disponible en el momento en que lo necesitan, sin tener que esperar demasiado. También valoran que las chaquetas tengan buena calidad, que sean resistentes y cumplan con su función de proteger de la lluvia.

Además, el precio es un factor importante, ya que esperan que sea justo y acorde al producto. Por otro lado, también es clave que los pedidos lleguen a tiempo y en buen estado, ya que esto influye directamente en su satisfacción y en la confianza hacia la empresa.

★ Proveedores:

En cuanto a los proveedores, ellos necesitan que la empresa tenga claridad en los pedidos, es decir, que se especifiquen bien las cantidades, tipos de materiales y tiempos de entrega. Sin embargo, actualmente se presentan algunas dificultades, como la falta de espacio en el área de recepción, lo que hace que a veces no haya dónde ubicar la mercancía al momento de llegar. Además, el proceso de revisión de los insumos puede tardar más de lo esperado, lo que retrasa la descarga y puede generar incomodidad o demoras en futuras entregas.

★ Importadores y exportadores:

En el caso de la empresa *Fabricamos y Vendemos*, no se manejan procesos de importación ni exportación, ya que su operación se desarrolla principalmente a nivel local y dentro del departamento de Boyacá.

Por esta razón, no se presentan requerimientos relacionados con comercio internacional, lo cual simplifica el proceso logístico en comparación con empresas que operan a nivel global.

Modelo de Distribución:

La empresa Fabricamos y Vendemos utiliza un modelo de distribución centralizado, ya que todos los productos, una vez terminados en el taller de confección, son llevados a un punto principal, que en este caso es el punto de venta ubicado en Sogamoso.

En ese lugar se recibe la mercancía, se revisa su estado, se organiza el inventario y se preparan los pedidos según lo que soliciten los clientes. Después de este proceso, se realiza la distribución hacia los diferentes destinos, ya sea dentro de la ciudad o hacia otros municipios del departamento de Boyacá.

Esto quiere decir que la empresa no distribuye directamente desde el taller sino que primero centraliza todos los productos en un solo sitio para tener un mejor control sobre la mercancía, verificar la calidad y organizar de manera más adecuada las entregas.

Este modelo le permite a la empresa saber con mayor claridad qué productos tiene disponibles, evitar errores en los pedidos y llevar un mejor seguimiento de las ventas. Sin embargo, también requiere una buena organización interna, ya que si no se gestionan bien los pedidos o las entregas, se pueden presentar retrasos en la distribución.

Sistemas de Información Utilizados:

En la empresa Fabricamos y Vendemos, los sistemas de información que se utilizan son bastante básicos, ya que no cuentan con programas especializados para la gestión logística. La mayoría de la información se maneja de forma sencilla, por ejemplo, mediante registros manuales o en hojas de cálculo, donde llevan el control de los productos, los pedidos y el inventario disponible.

También usan aplicaciones como WhatsApp para comunicarse con los clientes, proveedores y el taller de confección. Por este medio coordinan pedidos, hacen seguimiento y confirman entregas, lo que facilita la comunicación diaria. Sin embargo, la empresa no utiliza sistemas más avanzados como los que permiten controlar todo en tiempo real o planificar mejor las rutas de entrega.

Principales Debilidades:

Al ver cómo trabaja la empresa Fabricamos y Vendemos, se notan algunas cosas que podrían mejorar. Primero, todo el tema de la información se maneja de forma muy básica. Muchas cosas se anotan a mano o en archivos sencillos, entonces a veces puede haber errores o confusiones con los pedidos o el inventario.También las entregas no siempre siguen una ruta bien organizada. Muchas veces se hacen según van saliendo los pedidos, sin planear bien el recorrido, y eso puede hacer que se pierda tiempo o se gaste más en transporte.Otra cosa es que la empresa depende bastante del taller que hace las chaquetas. Si ellos se demoran, pues todo se atrasa y eso afecta las entregas a los clientes.

Plan de Mejora:

Para mejorar cómo se mueve la mercancía en la empresa Fabricamos y Vendemos, hay varias cosas que se pueden hacer sin necesidad de algo muy complicado.

Primero, sería bueno organizar mejor la información. En vez de llevar todo tan básico, podrían usar archivos más ordenados o alguna herramienta sencilla donde tengan claro qué productos hay, qué pedidos están pendientes y cuáles ya se entregaron. Eso ayudaría a evitar enredos. También les serviría planear mejor las rutas de entrega. A veces los

recorridos se hacen como van saliendo, pero si se organizan un poco antes, pueden ahorrar tiempo y hasta gasolina, usando aplicaciones de mapas para elegir el mejor camino. Otra cosa importante es mejorar la comunicación con el taller de confección. Si se ponen tiempos más claros y están pendientes de cómo va la producción, se pueden evitar retrasos que después afectan a los clientes.

Y por último, mantener mejor comunicación con los clientes, avisándoles sobre sus pedidos o las entregas, ayudaría a dar un mejor servicio y que todo sea más claro.

Conclusiones

A partir del desarrollo de este informe, se pudo analizar el flujo de mercancías dentro de la empresa Fabricamos y Vendemos, entendiendo cómo se lleva a cabo todo el proceso desde la entrada de materia prima hasta la entrega del producto final al cliente.

Durante el análisis, se identificaron las diferentes etapas de la cadena de suministro, como el aprovisionamiento, la producción y la distribución, así como los recursos, medios de transporte y rutas que hacen posible el movimiento de la mercancía. Esto permitió ver cómo cada parte del proceso está conectada y cómo influye en el funcionamiento general de la empresa.

También se logró evidenciar que, aunque la empresa cumple con sus operaciones, existen algunas debilidades en la organización de la información, la planificación de las rutas y el uso de herramientas tecnológicas, lo que puede afectar la eficiencia y generar retrasos o costos adicionales.

Por esta razón, se plantearon algunas propuestas de mejora enfocadas en optimizar el flujo de mercancías, mejorar la organización y aprovechar mejor los recursos disponibles, con el fin de lograr procesos más eficientes y una mejor atención al cliente.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 3070236

Titulo de La evidencia:

GA6-26010203-AA1-EV01

Instructor Responsable:

Luciano Imbacuan. – Vocero Líder.

Nombres y Apellidos

EDGAR HERNAN SANCHEZ VARGAS

CC:1069735823

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Introducción

En el entorno actual, las empresas del sector logístico enfrentan grandes desafíos relacionados con la eficiencia operativa, el control de inventarios y la satisfacción del cliente. En este contexto, la trazabilidad se convierte en un elemento fundamental, ya que permite hacer seguimiento detallado a los productos desde su origen hasta su destino final.

El presente informe analiza la aplicación de indicadores de gestión y sistemas de trazabilidad en los procesos logísticos de Chaneme Comercial S.A., específicamente en la gestión de inventarios, almacenamiento y distribución. Asimismo, se identifican oportunidades de mejora a partir del análisis estratégico y se propone un plan de acción orientado a fortalecer la competitividad de la organización.

Aplicación de indicadores de gestión y sistema de trazabilidad

La trazabilidad logística se refiere a la capacidad de rastrear un producto a lo largo de toda la cadena de suministro, permitiendo conocer su ubicación, estado y recorrido en tiempo real, La aplicación de la trazabilidad se monitorea mediante indicadores que miden la exactitud y el tiempo de registro de la información en el ERP/WMS:

Indicador	Propósito	Formula de calculo
Precisión del registro	Mide la exactitud de la información registrada durante los puntos de control.	Numero de registros correctos / numero total de registros evaluados
Tiempo de localización	Mide el tiempo que toma ubicar un ítem especifico dentro de la bodega tras una solicitud	Tiempo total invertido en la búsqueda / numero de solicitudes de búsqueda.
Costos de la trazabilidad por unidad	Mide la inversión operativa para mantener el sistema de trazabilidad	Costo operacional total de trazabilidad/ numero de unidades procesadas

Estudio estratégico: matriz DOFA de Chaneme Comercial S.A

La matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas) permite evaluar la posición actual de Chaneme Comercial S.A, en el mercado y fundamentar las propuestas de mejora.

Fortalezas	Debilidades
- Amplio portafolio de autopartes - Sólida reputación y reconocimiento en el mercado por calidad del producto. - Red de distribución física establecida	- Altos costos de mantenimiento de inventario (CMI) y obsolescencia. - Falta de integración total entre el ERP y los procesos de bodega. - Dependencia de personal antiguo para el conocimiento de ubicaciones.
Oportunidades	Amenazas
- Crecimiento de la demanda en sectores claves.	- Aumento de la competencia con modelos de entrega Just-in-time (JIT)

- Disponibilidad de nuevas tecnologías WMS/lot para la gestión de activos. - Tendencia del mercado hacia la venta online de autopartes y agilidad en la postventa.	- Fluctuación en el costo de transporte y tarifas aduaneras. - Nuevas regulaciones de trazabilidad y calidad de importación.

Identificación de oportunidades por BENCHMARKETING

Mediante fuentes secundarias investigación en la red y observación del mercado, se identifican practicas comunes en empresas lideres como:

- Uso de sistemas ERP para control logístico.
- Indicadores públicos de tiempos de entrega y nivel de servicio.
- Estrategias de distribución más rápidas y eficientes.

Comparando estos indicadores con Chaneme Comercial S.A, se identifican oportunidades de mejora tecnológica, control de inventarios y estandarización de procesos

Plan de trabajo para mejorar

Optimizar el uso de los indicadores de gestión para mejorar la prestación del servicio.

1- Definir y estandarizar indicadores logísticos.
2- Capacitar al personal en el uso de indicadores y trazabilidad.
3- Implementar herramientas digitales de control.
4- Realizar seguimiento mensual a los resultados.
5- Ajustar procesos según los resultados obtenidos.

Resultados esperados:

- Mejorar el nivel de servicio
- Reducción de costos logísticos
- Mayor competitividad en el mercado.

Conclusiones

En conclusión, la trazabilidad juega un papel fundamental en los procesos logísticos, ya que permite mejorar tanto la eficiencia operativa como la satisfacción del cliente al garantizar un mejor control de los productos. Además, el uso de indicares de gestión es clave porque facilita medir y evaluar el desempeño de las operaciones de forma objetiva, lo que ayuda a tomar decisiones más acertadas.

La implementación del plan de trabajo propuesto permitirá optimizar el uso de los recursos, mejorar el funcionamiento de la empresa y fortalecer su competitividad en el mercado.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de procesos Logísticos

Ficha: 3070234

Título de La evidencia: **GA8-210601020-AA1-EV01. Informe de caracterización de clientes.**

Angie Alejandra Muñeton Amaya

CC: 1.013.674.458

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Informe De Caracterización De Clientes Y Diagnóstico De Servicio De La Empresa Construcciones Planificadas

Este informe tiene como fin medir la satisfacción del cliente, ya que este es el paso más importante para saber qué tan bien se están realizando las cosas en la empresa, también busca apreciar, conocer e identificar las características del servicio que se brinda a los clientes de Construcciones Planificadas, determinando si va por buen camino y cuáles son las oportunidades de mejora.

1. Caracterización De Clientes: Segmentación De Mercado

La información fue recopilada de la base de datos de clientes de los últimos 3 proyectos de vivienda, encuestas de satisfacción y entrevistas comerciales, los datos se presentan de forma agregada para proteger la información personal según Ley 1581 de 2012

Variable	Descripción del Segmento
Edad	28 a 42 años El 70% de compradores se ubica en este rango. Edad promedio: 35 años.
Genero	55% Femenino, 45% Masculino La mujer toma la decisión final de compra y lidera los trámites de subsidio.
Estado Civil	68% Unión libre o Casados, 25% Solteros con hijos, 7% Solteros sin hijos La compra es un proyecto familiar.
Lugar de Residencia	Actual: Bogotá 60%, Soacha 25%, Municipios aledaños Mosquera, Madrid, Funza 15%. Buscan proyecto cerca de su trabajo o con acceso a transporte masivo.
Nivel de Educación	45% Técnico o Tecnólogo, 35% Bachiller, 20% Profesional universitario.
Actividad Laboral	60% Empleados de sectores comercio, salud, educación y servicios. 30% Independientes con ingresos demostrables: transporte, comercio, belleza. 10% Servidores públicos.
Ingresos Mensuales	Entre 2 y 4 SMMLV. Promedio: $3.400.000 COP. El 90% aplica a subsidios de Mi Casa Ya y Caja de Compensación.
Metas Personales	1. Dejar de pagar arriendo, 2. Dar patrimonio y estabilidad a sus hijos, 3. Mejorar calidad de vida con seguridad y zonas comunes.
Gustos	Viviendas de 2 a 3 alcobas, funcionales, con parque infantil, salón social y zonas verdes. Valoran la relación costo-beneficio.
Pasiones	La familia, el progreso de sus hijos, la estabilidad económica y el bienestar del hogar.
Intereses	Subsidios de vivienda, tasas de crédito, colegios del sector, decoración económica, seguridad del conjunto.
Hobbies	Compartir en familia, ver plataformas de streaming, ir a centros comerciales, parques y practicar fútbol de barrio.

2. **Segmento 2: Inversionista De Vivienda - 15% Del Mercado**

Variable	Descripción del Segmento
Edad	38 a 55 años Edad promedio: 46 años.
Genero	65% Masculino, 35% Femenino
Estado Civil	75% Casados, 25% Divorciados o Solteros
Lugar de Residencia	Bogotá 80%, estratos 3 y 4. Principalmente en Suba, Engativá, Kennedy y Fontibón.
Nivel de Educación	60% Profesional, 30% Tecnólogo, 10% Con posgrado
Actividad Laboral	50% Empleados en cargos medios-altos, 40% Independientes con empresa establecida, 10% Pensionados.
Ingresos Mensuales	Entre 5 y 9 SMMLV. Promedio: $7.800.000 COP. Tienen capacidad de endeudamiento para segundo inmueble.
Metas Personales	1. Generar renta mensual por arriendo, 2. Aumentar patrimonio por valorización,3. Asegurar un activo para pensión o herencia.
Gustos	Proyectos cerca de universidades, zonas empresariales o corredores viales importantes. Prefieren acabados duraderos y administración eficiente.
Pasiones	Las finanzas personales, el crecimiento patrimonial, los negocios y la seguridad a futuro.
Intereses	Rentabilidad por metro cuadrado, valorización del sector, normatividad de arrendamiento, tasas de interés, noticias económicas.
Hobbies	Leer sobre economía e inversiones, ciclismo, gastronomía, viajar, investigar sobre finca raíz

3. **Diagnóstico Del Servicio Al Cliente:** Evaluación frente a las 3 características recomendadas de gestión integral

El servicio de Construcciones Planificadas es operativo y cumple con la venta, sin embargo, no es diferenciador ni genera fidelización, vamos por buen camino en el producto, pero debemos mejorar en la experiencia, la empresa a hoy es multicanal, pero el cliente exige una experiencia omnicanal donde se sienta reconocido y no tenga que repetir información y que adicional no este de área en área para una respuesta.

Característica	Situación Actual	Oportunidad de Mejora
Conocer a sus clientes	Cumplimiento medio: Se conocen datos básicos: ingresos, estado civil y composición familiar para el estudio de crédito. Brecha: No se documentan ni usan los gustos, pasiones e intereses para conectar emocionalmente en la venta y postventa	Diseñar una "ficha del sueño del cliente" en la primera visita. Preguntar qué lo motiva, no solo cuánto gana. Usar esa información para la entrega del inmueble.
Personalizar trato y atención	Cumplimiento bajo. La atención comercial se adapta si el cliente menciona subsidio. Brecha: La comunicación de servicio al cliente, cobranza y postventa es estándar. A todos se les envía la misma información sin importar si es "Familia Progresa" o "Inversionista Hormiga".	Crear 2 guiones de comunicación. Para el Segmento 1 hablar de "su hogar y su familia". Para el Segmento 2 hablar de "su inversión y su rentabilidad".
Optimizar canales= Omnicanal	No se cumple. Existen múltiples canales: sala de ventas, WhatsApp, correo, teléfono y atención presencial. Brecha: No están integrados. El cliente debe repetir su caso en cada canal. No hay una vista única de su historial. Esto genera reprocesos y malestar.	Acción prioritaria: Centralizar la información del cliente. Garantizar que cualquier colaborador que lo atienda, por cualquier canal, conozca su historial completo. Esa es la base de una empresa omnicanal.

Entre más detallada sea la descripción del mercado, mejor será el resultado en la búsqueda de nuevos clientes, conocer al cliente no es solo un formato sino una cultura, y esa cultura la construyen todos los colaboradores de Construcciones Planificadas cada día.

Algunas recomendaciones que pudiesen llegar a servir a todas las áreas:

1. Referente al Personal de Obra y Técnicos: que la calidad y la limpieza en la entrega es el primer momento de verdad del servicio.
2. Para Personal Administrativo y Cartera: Que antes de contactar a un cliente, sea identificado su requerimiento y su condición sin discriminar ya que no es lo mismo gestionar una cuota con una madre cabeza de familia que con un inversionista.
3. Para Personal Comercial: hacer uso de una segmentación para realizar un prospecto y de esta manera poder brindar la misma información, pero con las palabras correctas para realizar la captación de nuevos clientes.
4. Para Gerencia y Directivos: Las decisiones de nuevos proyectos deben basarse en perfiles con mayor interés.

La empresa conoce bien los datos demográficos y financieros del cliente, pero no sus motivaciones emocionales, cumple con la norma para otorgar créditos, pero hay una brecha en el registro de gustos, pasiones e intereses; sin esa información no se puede personalizar la experiencia ni generar fidelidad.

Además, el servicio actual es funcional pero no diferenciador ya que opera bajo un modelo multicanal: tiene WhatsApp, correo, teléfono y sala de ventas, pero estos no están integrados el uno con el otro, el cliente debe repetir su caso en cada medio de contacto, lo que genera desgaste y la sensación de no ser reconocido o atendido oportunamente.

Al usar una segmentación del mercado impacta directamente en las ventas y la reputación, ya que entre más detallada sea la descripción del cliente, mejores serán las decisiones de diseño de proyectos, las estrategias comerciales y los protocolos de atención, personalizar el trato según el segmento aumenta la satisfacción y convierte a los clientes en los mejores referidos de la empresa.

Conclusiones

Construcciones Planificadas va por buen camino en su producto y solidez operativa. Para liderar el mercado, el siguiente paso es obsesionarse con la experiencia del cliente conocerlo a fondo, hablarle en su idioma y atenderlo sin fricciones por cualquier canal que elija. Ahí está la verdadera ventaja competitiva.

Informe de control y seguimiento de un inventario aplicado a Fabricamos y Vendemos

Saray Valeria Granados Plazas
3185950

COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS
LUCIANO IMBACUAN
SENA

Introducción

El seguimiento de un inventario es la base para que se mantenga una buena organización dentro de una empresa, ya que permite llevar un control adecuado del stock de los productos. Esto no solo implica saber cuántos productos se tienen, sino también gestionar de manera eficiente las entradas y salidas de la mercancía, evitando así falencias como la insuficiencia de productos o, por el contrario, el exceso de estos

En muchas ocasiones, una mala gestión del inventario puede generar pérdidas económicas, ya sea por falta de productos para satisfacer la demanda del cliente o por acumulación innecesaria de mercancía que no tiene rotación. Por esta razón, es importante que las empresas cuenten con un control constante y bien estructurado de sus inventarios

En esta evidencia se analizará el seguimiento de inventarios dentro de la empresa Fabricamos y Vendemos, con el fin de comprender de manera más detallada cómo se lleva a cabo este proceso de la empresa. Se abordarán aspectos como el tipo de mercancía que maneja la empresa, los tipos de inventarios que se utilizan, la forma en que se almacenan los productos, así como las políticas y la trazabilidad que se tienen sobre los mismos

Además, este análisis me permite como aprendiz reconocer conceptos importantes relacionados con la gestión de inventarios, entendiendo que una buena planificación permite determinar cuántas unidades se deben producir o adquirir y en qué momento hacerlo. De igual manera, se busca identificar posibles debilidades dentro del proceso y plantear mejoras que aporten al desarrollo y fortalecimiento de la empresa en esta área

Tipo de mercancía que maneja la empresa Fabricamos y Vendemos:

El tipo de mercancía que maneja la empresa Fabricamos y Vendemos corresponde principalmente a productos textiles, dentro de los cuales se encuentran chaquetas impermeables, sudaderas y prendas antifluidos. Sin embargo, la empresa se especializa principalmente en la fabricación y comercialización de chaquetas impermeables de diferentes estilos

Estas chaquetas no solo cumplen con ser bonitas, sino también funcionales, ya que están diseñadas para proteger contra condiciones climáticas como la lluvia y el frío. Para su elaboración se utilizan materiales como el súper nylon, el cual es resistente al agua, además de contar con forros internos en fleece y relleno en algodón siliconado que aportan comodidad

Adicionalmente, la empresa ofrece variedad en diseños, tallas y colores, lo que le permite adaptarse a las preferencias del cliente y mantenerse competitiva en el mercado. Es importante la gestión de inventarios, ya que se debe manejar varias tallas y colores del mismo producto

Tipos de inventarios: Según los tipos de inventarios que están relacionados con el tipo de producto almacenado, la empresa Fabricamos y Vendemos cuenta con varios tipos de inventario que le permiten llevar un control adecuado de sus materiales y productos

Inventario de materias primas:
Este inventario determina el stock disponible de los materiales necesarios para la fabricación de las chaquetas, como lo son telas, hilos, cremalleras, guatas, botones,forros y etiquetas. Este tipo de inventario es fundamental, ya que de él depende la fabricación del producto; si no se cuenta con estos materiales, la producción se detiene

Inventario de suministros de fábrica:
Son aquellos materiales que hacen parte del proceso de fabricación, pero que no están incluidos en las chaquetas. Dentro de estos se encuentran elementos como agujas de máquinas de coser, aceites, productos de limpieza (especialmente en caso de manchas por maquinaria), bolsas transparentes para empaque y herramientas utilizadas en caso de mantenimiento o fallas

Inventario de productos terminados:
Este inventario recoge todas las chaquetas que ya han pasado por el proceso de confección y se encuentran listas para ser vendidas o entregadas a los clientes

Además, se puede considerar también el inventario en proceso, que corresponde a las chaquetas que se encuentran en elaboración dentro de los talleres de confección

Forma de Almacenamiento:

La empresa cuenta con un espacio destinado al almacenamiento de los productos, el cual funciona como una bodega donde se organizan tanto las materias primas como las chaquetas listas para la venta

En este espacio se utilizan estanterías que permiten aprovechar el espacio vertical, facilitando la organización y optimizando la capacidad de almacenamiento. Las chaquetas son dobladas de manera adecuada y almacenadas en bolsas transparentes, lo que permite protegerlas del polvo, la humedad y posibles daños durante su manipulación

Además, los productos se clasifican teniendo en cuenta diferentes características como la talla, el estilo y el color, lo que facilita su ubicación al momento de realizar pedidos, conteos o inventarios

Sistemas de Información:

Los sistemas de información son herramientas que permiten recopilar, almacenar, procesar y analizar datos relacionados con los inventarios, con el fin de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa

En el caso de Fabricamos y Vendemos, el principal sistema utilizado es el código de barras, el cual permite identificar cada producto de manera individual y registrar sul inventario. Este sistema facilita el control de las entradas y salidas de mercancía, así como la generación de información básica sobre el estado de los productos

Sin embargo, el uso de este sistema aún es limitado, ya que no se cuenta con un software más avanzado que permita integrar toda la información en tiempo real o llevar un control más detallado de la trazabilidad de los productos. Esto hace que en algunos casos se deba complementar el proceso con registros manuales

GESTIÓN DE INVENTARIOS:
Como se realizan los conteos físicos:

El conteo físico es el procedimiento mediante el cual se verifican las existencias reales de los productos dentro de la bodega, con el objetivo de compararlas con los registros y detectar posibles inconsistencias, pérdidas o errores

En la empresa, los conteos físicos se realizan manteniendo un orden específico, organizando las chaquetas desde la talla más grande hasta la más pequeña, y clasificándolas según su estilo o características particulares. Esto permite facilitar el proceso y evitar confusiones durante el conteo

Cada persona involucrada en este proceso tiene un rol asignado, lo que contribuye a que el conteo sea más organizado y confiable. Además, se realizan verificaciones adicionales para confirmar que los datos registrados sean correctos, utilizando hojas de inventario donde se consolida la información

En Fabricamos y Vendemos, estos conteos se realizan de manera frecuente, lo que permite conocer la rotación de los productos, mantener actualizado el inventario y tomar decisiones oportunas basadas en información real

Trazabilidad que se tienen en los inventarios:

La trazabilidad de los inventarios en la empresa Fabricamos y Vendemos se realiza de una manera práctica,es decir, se tiene control del movimiento de los productos, pero este no se lleva mediante un sistema que permita ver todo en tiempo real

Cuando se realizan los inventarios, la empresa no detiene sus actividades, sino que aprovecha los momentos en los que hay menor flujo de ventas para hacer los conteos, lo que permite no afectar la atención al cliente ni las operaciones diarias. Esto demuestra que hay una organización básica para no interferir con el proceso comercial

En cuanto a los pedidos, cuando un cliente realiza su pedido, la persona encargada verifica la disponibilidad del producto en inventario según la cantidad requerida. Este conteo se hace de manera específica con base en el pedido, asegurando que se pueda cumplir con lo pedido

Además, los productos se encuentran organizados por categorías como talla, estilo y tipo de chaqueta, lo que facilita su identificación y seguimiento dentro del inventario. Sin embargo, al no contar con herramientas tecnológicas avanzadas, la trazabilidad depende en gran parte de registros manuales y del conocimiento del personal, lo que puede dificultar el seguimiento detallado de cada producto, especialmente en procesos como el envío al taller

Políticas de inventarios que se emplean:

La empresa Fabricamos y Vendemos maneja algunas políticas de inventario que, aunque no están formalmente documentadas, se aplican en la práctica para mantener el control y organización de los productos

Una de las principales políticas es mantener un stock mínimo de materia prima, con el fin de evitar que la producción se detenga por falta de materiales. Esto permite dar continuidad de la fabricación del producto. También se trabaja bajo la política de producir según la demanda, es decir, no se fabrican grandes cantidades sin necesidad, sino que se ajusta la producción a los pedidos o a la rotación de los productos.

Otra política importante es la verificación de calidad antes de almacenar los productos terminados, asegurando que las chaquetas cumplan con las condiciones necesarias antes de ser ofrecidas al cliente.

Además, se busca evitar la acumulación de productos que no tienen alta rotación, tomando decisiones como dejar de producir ciertos estilos y reemplazarlos por otros que se adapten mejor a las preferencias del mercado.

Las TIC que se utilizan para el registro y control de inventarios son:

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) son herramientas que permiten facilitar el registro, control y comunicación de la información dentro de la empresa.En el caso de Fabricamos y Vendemos, se utilizan principalmente herramientas básicas como el sistema de código de barras, hojas de cálculo en Excel y aplicaciones como WhatsApp.

El código de barras permite identificar los productos y llevar un control de sus movimientos dentro del inventario. Excel se utiliza para registrar información y llevar un control manual de los datos, mientras que WhatsApp facilita la comunicación con el taller de confección y los trabajadores

Indicadores de gestión:

Los indicadores de gestión son herramientas que permiten medir el desempeño de la empresa en relación con sus objetivos, facilitando la toma de decisiones y la mejora continua. En la empresa Fabricamos y Vendemos, los indicadores están enfocados principalmente en el cumplimiento de pedidos, la disponibilidad de inventario y la satisfacción del cliente.

Uno de los principales objetivos de la empresa es cumplir con los pedidos en el tiempo establecido, lo cual en la mayoría de los casos se logra, gracias a la coordinación con el taller de confección y el control del inventario. Sin embargo, en ocasiones donde no se cumple con los tiempos, se buscan soluciones para garantizar que el cliente no se vea afectado, lo que demuestra un compromiso con el servicio.

Otro indicador importante es la rotación de inventario, ya que permite identificar qué productos tienen mayor salida y cuáles no. Esto se evidencia cuando la empresa decide dejar de producir ciertos estilos que no se venden como se esperaba y enfocarse en aquellos que tienen mayor demanda.

También se tiene en cuenta la satisfacción del cliente como un indicador clave, ya que el objetivo final es ofrecer productos de calidad que cumplan con las expectativas.

Aunque no se manejan porcentajes exactos o datos numéricos formales, la empresa realiza un

seguimiento general de estos aspectos, lo que le permite evaluar su desempeño y tomar decisiones para mejorar.

Métodos para el control de inventarios:

El control de inventarios en la empresa es un aspecto fundamental, ya que permite prevenir pérdidas, errores y desorganización dentro del proceso. En Fabricamos y Vendemos, se implementan diferentes métodos de control, como la supervisión constante del inventario, el uso de cámaras de seguridad y sistemas de alarma, los cuales ayudan a prevenir pérdidas o situaciones indebidas dentro de la bodega. Además, se cuenta con el apoyo del sistema de código de barras, el cual permite registrar la información de los productos.

También se realiza una clasificación constante de los productos, organizándolos según sus características, lo que facilita su control y seguimiento

Principales debilidades en el control y trazabilidad de inventarios:

A pesar de que la empresa cuenta con un manejo organizado de sus inventarios, se identifican algunas debilidades dentro del proceso:

- Falta de un sistema automatizado que permita un control en tiempo real
- Dependencia de registros manuales, lo que puede generar errores
- Baja trazabilidad de los productos
- Falta de indicadores numéricos más precisos

Plan de mejora para el control y seguimiento de los inventarios:

Teniendo en cuenta las debilidades identificadas, se proponen las siguientes mejoras para fortalecer el control y seguimiento de los inventarios:

- Como plan de mejora, se propone usar un sistema digital para llevar el inventario, de manera que toda la información esté organizada en un solo lugar y sea más fácil de manejar.
- También sería importante hacer revisiones del inventario con más frecuencia, para tener un mejor control de los productos y evitar errores o desorden.
- Además, se podría implementar una forma más clara de identificar los productos, por ejemplo con códigos que indiquen la talla, el estilo o el tipo de chaqueta, lo que facilitaría su organización.
- Por último, sería bueno definir algunos indicadores más claros que permitan entender mejor cómo está funcionando el inventario y así tomar mejores decisiones en la empresa.

Conclusiones

A través del desarrollo de esta evidencia, se logró identificar la importancia de contar con un adecuado control y seguimiento de los inventarios, ya que estos son fundamentales para el buen funcionamiento de la empresa

Se analizaron los diferentes procesos relacionados con la gestión de inventarios, permitiendo reconocer tanto las fortalezas como las debilidades presentes en la empresa Fabricamos y Vendemos

Además, se comprendieron conceptos como la trazabilidad, los métodos de control y los indicadores de gestión, los cuales permiten tener una visión más clara sobre el manejo de los productos dentro de la organización

Finalmente, el análisis realizado permite mejorar el entendimiento de cómo funciona la empresa en este ámbito y cómo una buena gestión de inventarios puede contribuir a su crecimiento y eficiencia

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA.

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

Instructor Responsable: Luciano Imbacuan Bermeo

Nombres y Apellidos: Brayan Andrés Ibarra

CC: 1088010964

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

INFORME SOBRE EL FLUJO DE MERCANCÍAS EN CONFECCIONES LARY

Introducción

En este informe, se busca presentar el análisis del flujo de mercancías en un taller de confecciones. Se identifican los medios de transporte utilizados, tipos de vehículos, rutas diseñadas, recursos disponibles, requerimientos de los clientes, proveedores, importadores y exportadores, modelo de distribución y sistemas de información utilizados para el proceso de logística de la empresa.

Flujo de Mercancías

El flujo de mercancías en el taller de confección se inicia con la recepción de materias primas y materiales de los proveedores. A continuación, se describe el flujo de mercancías:

- Recepción de Materias Primas: Los proveedores entregan las materias primas y materiales, en la bodega de materia prima, en el taller de confección.
- Almacenamiento: Las materias primas y materiales se almacenan en un área designada para su posterior uso.
- Corte y Confección: Las materias primas se cortan y se confeccionan según los diseños y especificaciones de los clientes.
- Control de Calidad: Los productos confeccionados se someten a un control de calidad para asegurarse de que cumplan con los estándares de calidad.
- Empaque y Etiquetado: Los productos se empaquetan y se etiquetan para su posterior distribución.
- Distribución: Los productos se distribuyen a los clientes a través de diferentes canales, como tiendas físicas o ventas en línea.

Medios de Transporte Utilizados

El taller de confección utiliza los siguientes medios de transporte:

- Vehículos de Carga: Se utilizan vehículos de carga para transportar las materias primas y materiales desde los proveedores hasta el taller de confección.

- Vehículos de Entrega: Se utilizan vehículos de entrega contratados a una transportadora, para distribuir los productos confeccionados a los clientes.

Tipos de Vehículos

El taller de confección utiliza los siguientes tipos de vehículos:

- Camiones: Se utilizan camiones para transportar las materias primas y materiales desde los proveedores hasta el taller de confección.

- Furgonetas: Se utilizan furgonetas para distribuir los productos confeccionados a los clientes.

Rutas Diseñadas

Confecciones Lary ha diseñado rutas específicas para la distribución de los productos confeccionados:

- Ruta de Distribución: Se ha diseñado una ruta de distribución para entregar los productos confeccionados a los clientes en diferentes zonas de la ciudad.

Recursos Disponibles

Confecciones Lary cuenta con los siguientes recursos:

✓ Personal Capacitado: El taller de confección cuenta con personal capacitado para manejar los procesos de logística y distribución.

✓ Equipos y Herramientas: El taller de confección cuenta con equipos y herramientas necesarios para la confección y distribución de los productos.

Requerimientos de los Clientes

Los clientes de Confecciones Lary requieren:

- Entrega a Tiempo: Los clientes requieren que los productos sean entregados a tiempo y en buen estado.

- Calidad del Producto: Los clientes requieren que los productos sean de alta calidad y cumplan con sus especificaciones.

Proveedores, Importadores y Exportadores

El taller de confección trabaja con proveedores, importadores y exportadores para obtener las materias primas y materiales necesarios para la confección de los productos:

Proveedores: El taller de confección trabaja con proveedores locales y nacionales para obtener las materias primas y materiales necesarios, con precios óptimos y buena calidad. Así mismo, confecciones Lary trabaja también con importadores para obtener materias primas y materiales que no se encuentran en el mercado local.

Modelo de Distribución

Se utiliza un modelo de distribución que se basa en la entrega directa a los clientes:

- Entrega Directa: El taller de confección entrega los productos directamente a los clientes a través de sus vehículos de entrega o en su defecto una empresa transportadora contratada para tal fin.

Sistemas de Información Utilizados

El taller de confección utiliza los siguientes sistemas de información para el proceso de logística:

- Sistema de Gestión de Inventarios: El taller de confección utiliza un sistema de gestión de inventarios para controlar las existencias de materias primas y materiales.
- Sistema de Seguimiento de Pedidos: El taller de confección utiliza un sistema de seguimiento de pedidos para controlar el estado de los pedidos y entregas.

Debilidades en los Procesos

Después de analizar el flujo de mercancías en el taller de confección, se han identificado las siguientes debilidades:

- Falta de Capacitación del Personal: El personal del taller de confección no cuenta con la capacitación necesaria para manejar los procesos de logística y distribución de manera eficiente.
- Falta de Tecnología: El taller de confección no cuenta con la tecnología necesaria para automatizar y optimizar los procesos de logística y distribución.

Plan de Mejora

Para abordar las debilidades identificadas, se propone llevar a cabo un análisis contundente en los procesos de logística, identificando las falencias y efectuar el siguiente plan de mejora:

1. Capacitación del Personal: Se propone capacitar al personal del taller de confección en los procesos de logística y distribución para mejorar la eficiencia y la productividad.

2. Implementación de Tecnología: Se propone implementar tecnología para automatizar y optimizar los procesos de logística y distribución, como un sistema de gestión de inventarios y un sistema de seguimiento de pedidos.
3. Mejora de la Infraestructura: Se propone mejorar la infraestructura del taller de confección, como la ampliación del almacén y la mejora de las rutas de distribución.
4. Análisis de Costos y Beneficios: Se propone realizar un análisis de costos y beneficios para determinar la viabilidad de las mejoras propuestas.

Implementación del Plan de Mejora

Para implementar el plan de mejora, se proponen los siguientes pasos:

1. Definición de Objetivos: Se deben definir los objetivos específicos que se desean lograr con la implementación del plan de mejora.

2. Asignación de Responsabilidades: Se deben asignar responsabilidades a los miembros del equipo para la implementación del plan de mejora.

3. Establecimiento de un Cronograma: Se debe establecer un cronograma para la implementación del plan de mejora.

4. Monitoreo y Evaluación: Se debe monitorear y evaluar el progreso del plan de mejora para asegurarse de que se están logrando los objetivos deseados.

Conclusión

En conclusión, el plan de mejora propuesto tiene como objetivo abordar las debilidades identificadas en el flujo de mercancías del taller de confección y mejorar la eficiencia y la productividad de los procesos de logística y distribución. La implementación del plan de mejora requerirá la colaboración y el compromiso de todos los miembros del equipo, pero se espera que los resultados sean positivos y beneficiosos para la empresa.

Bibliografía

https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Procesamiento/121523/Contenido/OVA/CF2/index.html#/

https://zajuna.sena.edu.co/Repositorio/Titulada/institution/SENA/Procesamiento/121523/Contenido/OVA/CF14/index.html#/

Informe Con La Aplicación De La Empresa Proyecto Flujo De Mercancías

Evidencia: GA5-210303025-AA1-EV01

Presentado por

Ramedis Alberto Jimenez Orozco

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

Programa de Formación Virtual:

Tecnólogo en coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3185950

Competencia: Coordinar el flujo de mercancía según el plan de operación y procedimientos.

210101075

Actividad de Aprendizaje 01: Determinar el costo operativo logístico y de la distribución física de acuerdo con las condiciones del proceso.

Instructor

Luciano Imbacuan

Centro de comercio y servicios

Regional Cauca

Abril 2026.

INTRODUCCIÓN

El presente informe se fundamenta en el análisis del flujo de las mercancías en una empresa colombiana, tomando como referente la cooperativa Coobafrio. En este contexto, se identifican las diferentes etapas que conforman la cadena de suministro, desde el inicio del proceso con los proveedores, quienes garantizan el aprovisionamiento de la materia prima, hasta la distribución final del producto, cuyo objetivo principal es la satisfacción del cliente.

De igual forma, se analizan los medios de transporte utilizados, principalmente en el modo terrestre, así como las rutas disponibles y el modelo de distribución que mejor se adapta a las condiciones financieras e infraestructura de la cooperativa. Dentro de este flujo logístico, se consideran elementos clave como los recursos de infraestructura, el talento humano y las herramientas tecnológicas de información, los cuales permiten el desarrollo eficiente de las operaciones bajo el cumplimiento de normas y estándares de calidad que fortalecen la competitividad de la organización.

Es importante destacar que el flujo de las mercancías funciona como un sistema integrado, en el que la participación de cada uno de los actores es fundamental; sin su adecuada intervención, así como sin el apoyo de los medios, herramientas y recursos disponibles, no sería posible garantizar la continuidad ni la eficiencia del proceso logístico.

Finalmente, a partir del análisis realizado, se identifican algunas debilidades en la planeación y ejecución de las actividades logísticas, lo que permite plantear un plan de mejora orientado a optimizar el flujo de las mercancías, incrementar la eficiencia operativa y contribuir al fortalecimiento de la cooperativa en el mercado.

DESCRIPCION DE LAS EMPRESA

La cooperativa Coobafrio es una organización de carácter asociativo conformada por productores del sector agrícola, principalmente del cultivo de banano, cuyo propósito es integrar esfuerzos para mejorar la producción, comercialización y competitividad de sus asociados. Su actividad económica se centra en el acopio, empaque y distribución de banano, orientado tanto al mercado nacional como internacional, cumpliendo con las exigencias propias de este tipo de producto.

En cuanto a su funcionamiento, la cooperativa se apoya en la infraestructura productiva de las fincas asociadas y en espacios destinados al acopio y coordinación logística. Dentro de sus procedimientos logísticos se desarrollan etapas como el corte, clasificación, empaque, transporte y despacho de la fruta, involucrando diferentes actores y recursos humanos capacitados para garantizar el flujo eficiente de la mercancía.

A nivel organizacional, Coobafrio cuenta con una estructura básica propia de las cooperativas, donde participan órganos como la asamblea de asociados, junta directiva, órganos de control y administración, lo que permite una gestión participativa. Su capitalización proviene principalmente de los aportes de los asociados y de los ingresos generados por la actividad comercial.

Asimismo, la cooperativa busca cumplir con estándares de calidad exigidos por el mercado, especialmente en temas de manipulación, empaque y conservación del producto. De igual forma, tiene un impacto social importante en la región, ya que genera empleo, promueve el trabajo asociativo y contribuye al desarrollo económico de las comunidades vinculadas a la actividad bananera.

En conjunto, Coobafrio se consolida como una organización que articula la producción agrícola con la logística y la comercialización, aportando al fortalecimiento del sector y al bienestar de sus asociados.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Para esta ocasión la guía de aprendizaje requiere que se siga cinco pasos, manteniendo el orden mencionado para la realización de esta evidencia, además de aplicarlo en un ambiente real.

- En el primer punto hace relación a realizar la evidencia con información de la empresa proyecto.
- El segundo punto pide identificar el flujo de mercancías dentro de la cadena de abastecimiento desde el inicio del proceso hasta la distribución y entrega al cliente.
- El tercer punto consiste en la elaboración de este informe con los lineamientos establecidos:
    - ✓ Identificación del flujo de mercancías dentro de la empresa.
    - ✓ Identificación de medios de transporte.
    - ✓ Tipo de vehículos utilizados por la cooperativa Coobafrio,
    - ✓ Cómo están diseñadas las rutas de distribución.
    - ✓ Los recursos disponibles.
    - ✓ Los requerimientos de los clientes, proveedores, importadores y exportadores.
    - ✓ Modelo de distribución de las mercancías utilizados por Coobafrio.
    - ✓ Y los sistemas de información utilizados para el proceso de logística.
- El cuarto punto nos pide identificar las principales debilidades en los procesos.
- El quinto punto refiere a un plan de mejora para el flujo de las mercancías teniendo en cuenta las debilidades encontradas.
- Por último el punto 6 concluye con el envío del informe en la plataforma Zajuna.

❖ Flujo de las mercancías en COOBAFRIO

El flujo de las mercancías en la cooperativa Coobafrio comprende el conjunto de actividades y movimientos físicos que se realizan desde el aprovisionamiento de insumos hasta la entrega del producto al cliente final, garantizando la calidad, eficiencia y cumplimiento en la distribución del banano producido por sus asociados.

En primer lugar, el proceso inicia con el aprovisionamiento, donde los productores adquieren los insumos necesarios para el cultivo, tales como fertilizantes, plásticos y materiales de empaque. En esta etapa, la cooperativa puede intervenir facilitando la gestión de compras o negociando mejores condiciones para sus asociados.

Posteriormente, se desarrolla la producción en las fincas, donde se lleva a cabo el cultivo y mantenimiento del banano hasta alcanzar su punto óptimo de cosecha. Una vez listo el producto, se realiza la cosecha, momento en el cual comienza el flujo físico de la mercancía.

Seguidamente, se ejecuta el transporte interno, que consiste en el traslado del banano desde el área de cultivo hasta la zona de empaque dentro de la finca. Este movimiento se realiza mediante sistemas como cables aéreos, carretas o transporte manual, y resulta fundamental, ya que influye directamente en la conservación de la calidad del producto y en la eficiencia del proceso logístico.

En la zona de empaque se desarrollan los procesos internos, que incluyen el lavado, desinfección, clasificación y selección del banano según estándares de calidad. Luego, se procede al empaque, donde el producto es embalado en cajas y preparado para su comercialización.

Una vez empacado, inicia la etapa de distribución, en la cual la cooperativa coordina la recolección del producto en las fincas hacia un punto de cargue unificado y organiza su transporte hacia el puerto de Santa Marta para su exportación a través de las comercializadoras a quienes Coobafrio le vende la fruta para ser finalmente entregada al cliente final, completando así el flujo de las mercancías.

FLUJO DE MERCANCÍAS EN COOBAFRIO

COOBAFRIO
COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE BANANO

1. APROVISIONAMIENTO

Adquisición de insumos necesarios para el cultivo: fertilizantes, plásticos, materiales de empaque, entre otros. La cooperativa apoya la gestión de compras y mejores condiciones para sus asociados.

2. .PRODUCCIÓN EN FINCA

Cultivo y mantenimiento del banano hasta alcanzar el punto óptimo de cosecha.

3. 3. COSECHA

Corte del banano en el momento adecuado, comenzando el flujo físico de la mercancía.

4. TRANSPORTE INTERNO

Traslado del banano desde el área de cultivo hasta la zona de empaque dentro de la finca (cables aéreos, carretas o transporte manual). Influye directamente en la conservación de la calidad y en la eficiencia logística.

5. 5. PROCESOS INTERNOS EN ZONA DE EMPAQUE

Lavado, desinfección, clasificación y selección del banano según estándares de calidad.

6. 6. EMPAQUE

El banano se embala en cajas y se prepara para su comercialización.

7. RECOLECCIÓN EN FINCAS Y PUNTO DE CARGUE

La cooperativa coordina la recolección del producto en las fincas y lo lleva a un punto de cargue unificado.

8. TRANSPORTE TERRESTRE A PUERTO

Transporte terrestre del banano desde el punto de cargue hasta el puerto de Santa Marta.

9. 9. EXPORTACIÓN

Envío del banano desde el puerto de Santa Marta hacia los mercados internacionales a través de las comercializadoras.

10. 10. CLIENTE FINAL

Entrega del producto al cliente final, garantizando calidad, frescura y satisfacción.

ACTORES CLAVE

- Proveedores de insumos
- Productores asociados
- Coobafrio (cooperativa)
- Transportadores
- Comercializadoras
- Cliente final

ELEMENTOS QUE SOPORTAN EL FLUJO DE MERCANCÍAS

- **Infraestructura** (fincas, zonas de empaque, puntos de cargue)
- **Talento humano** (calificado y comprometido en cada etapa)
- **Herramientas tecnológicas y sistemas de información** (para coordinación y control)
- **Normas y estándares de calidad** (BPA, GlobalG.A.P., etc.)
- **Compromiso social y ambiental** con las comunidades y el entorno

SIN LA ACTUACIÓN DE CADA UNO DE LOS ACTORES Y SIN LAS HERRAMIENTAS Y MEDIOS DISPONIBLES, NO ES POSIBLE GARANTIZAR LA CONTINUIDAD Y EFICIENCIA DEL FLUJO DE LAS MERCANCÍAS.

❖ IDENTIFICACIÓN DE MEDIOS DE TRANSPORTE EN EL FLUJO DE LAS MERCANCÍAS EN COOBAFRIO

Aunque la cooperativa realiza principalmente la distribución mediante el modo terrestre, es pertinente incluir el modo marítimo dentro del flujo de la mercancía, ya que, una vez el producto es vendido a comercializadoras, estas se encargan de su exportación hacia mercados internacionales a través de puertos.

❖ Tipos de vehículos utilizados

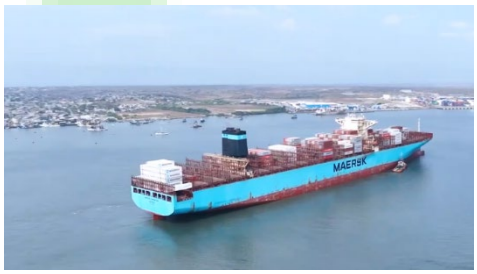
Los tipos de transporte en la cooperativa Coobafrio varían según la etapa del proceso logístico.

En primer lugar, durante la fase de transporte interno en finca, se utilizan sistemas adecuados para movilizar el banano desde el área de cultivo hasta la zona de empaque. Entre los principales medios se encuentran los **cables aéreos** (garruchas), ampliamente utilizados en cultivos bananeros por su eficiencia y cuidado del fruto. Asimismo, pueden emplearse **carretas manuales o de tracción**, especialmente cuando las condiciones del terreno lo requieren.

En la etapa de recolección y acopio, donde la cooperativa organiza la salida del producto desde las fincas, se utilizan **vehículos de carga o camiones pequeños**, los cuales permiten recoger el producto en diferentes puntos y consolidarlo para su despacho.

Posteriormente, en la fase de transporte externo o distribución, se emplean camiones de mayor capacidad, tales como **camiones tipo estacas o tractocamiones**, dependiendo del nivel de protección requerido para la fruta.

Finalmente, en el caso de mercados internacionales, el transporte continúa mediante **contenedores refrigerados** (reefers), los cuales se embarcan en **buques,** garantizando la conservación del banano durante su trayecto hacia el cliente final en el exterior.



❖ RUTAS DE DISTRIBUCIÓN EN COOBAFRIO

En la cooperativa Coobafrio, ubicada en el corregimiento de Río Frío, municipio de Zona Bananera, las rutas de distribución están diseñadas en función del flujo de la mercancía desde las fincas de los pequeños productores hasta las comercializadoras, buscando optimizar tiempos, costos y garantizar la calidad del banano, ya que es un producto altamente perecedero.

En primer lugar, se identifican las **rutas de recolección en finca**, las cuales corresponden al recorrido que realizan los vehículos para recoger el producto ya empacado en las diferentes fincas de los asociados. Estas rutas son de tipo **multipunto o de consolidación**, ya que un mismo vehículo recoge mercancía en varios predios ubicados en zonas cercanas dentro del municipio de Zona Bananera. Su diseño se basa en la cercanía geográfica, el estado de las vías rurales y los volúmenes de producción, con el fin de minimizar tiempos y costos de transporte.

Posteriormente, se desarrollan las **rutas de transporte principal o distribución**, en las cuales la mercancía consolidada es trasladada hacia los puntos de entrega. Estas rutas suelen ser directas, es decir, van desde el punto de acopio o desde las fincas hacia el puerto de Santa Marta, donde la carga es entregada a las empresas responsables del proceso exportador.

El diseño de estas rutas responde a un enfoque basado en la demanda (pull), lo que implica que se programan según los pedidos y acuerdos comerciales, evitando almacenamiento prolongado. Asimismo, se tienen en cuenta factores como las condiciones de las vías, los tiempos de recorrido y la necesidad de conservar la calidad del producto durante el transporte. Adicionalmente, las rutas son **flexibles y dinámicas**, ya que se ajusta a la producción entre fincas y a los días de embarque.

❖ RECURSOS DISPONIBLES.

Coobafrio cuenta con diversos recursos que permiten el desarrollo eficiente del flujo de las mercancías.

En cuanto a la **infraestructura**, la cooperativa Coobafrio dispone de áreas destinadas al acopio, almacenamiento y coordinación logística, ubicadas estratégicamente en el corregimiento de Río Frío, municipio de Zona Bananera. Dentro de estos recursos se destaca la existencia de una **bodega**, la cual cumple funciones importantes como la ubicacion de insumos

y materia prima, también cuenta con una **rampla de cargue** de contenedores en la zona de consolidación donde se ajustan los volúmenes de pedido antes de su distribución a puerto. De igual modo, el proceso productivo se apoya en la infraestructura de las fincas de los asociados, donde se encuentran las zonas de empaque o barcadillas, donde están los tanques de lavado, mesas de selección y embalaje del banano.

Respecto al equipamiento, se utilizan herramientas y sistemas propios de la actividad bananera, como las **garruchas** o **cables aéreos** para el transporte interno del fruto dentro de las fincas, utensilios de corte como **gubias** y **desmanadores**, **basculas** para el pesaje de las cajas, **palette jacks** para la manipulación de estibas o palette, materiales de empaque como **cajas, bolsas** y **protectores**. Este equipamiento permite conservar la calidad del producto durante su manipulación.

En relación con el talento humano, la cooperativa cuenta con **personal administrativo** encargado de la gestión logística y comercial. Cuenta con **coordinadores de producción**, así como con **técnicos almacenistas** o personal de apoyo que realizan acompañamiento en temas de calidad y buenas prácticas agrícolas. De igual forma, los productores y trabajadores de las fincas desempeñan un papel fundamental en la cosecha, procesamiento y preparación del producto.

En cuanto al transporte, la cooperativa no cuenta con una flota propia, por lo que recurre principalmente a la subcontratación de vehículos de carga para las rutas de recolección de la fruta entre las fincas, como camiones. Cuando son vehículos como tractocamiones de contenedores, estos son asumidos directamente por las comercializadoras.

- **Los requerimientos de los clientes, proveedores, importadores y exportadores.**

En la cooperativa bananera Coobafrio, el flujo de mercancías se estructura a partir de la interacción coordinada de varios actores clave dentro de la cadena de suministro. En primer lugar, los **proveedores** que cumplen un papel fundamental, ya que garantizan la disponibilidad y calidad de los recursos necesarios para la producción del banano. A través de relaciones estratégicas y alianzas, se asegura la continuidad del proceso productivo. Los proveedores pueden ser de insumos agrícolas, transporte, empaques o servicios logísticos, y deben garantizar **productos de alta calidad**, cumplir con los **tiempos de entrega**, ofrecer **precios**

competitivos, brindar **soporte técnico** y contar con **documentación legal y certificaciones de calidad** que respalden sus productos.

Aunque Coobafrio no se dedica directamente a la **importación**, en un contexto ampliado de la cadena, los **importadores de insumos** también pueden influir en la calidad y eficiencia del proceso, al facilitar el acceso a productos especializados que mejoran el rendimiento agrícola.

Por otro lado, los **exportadores,** en el contexto del flujo de las mercancías en Coobafrio**,** vienen siendo **las comercializadoras** y que su vez son los **clientes** de la cooperativa**.** Estas establecen condiciones específicas sobre la mercancía, como estándares de calidad (GlobalG.A.P. y Fairtrade), presentación de la fruta, volumen, tiempos de entrega, trazabilidad y cumplimiento de certificaciones ambientales (Rainforest Alliance) y sociales. Estas exigencias son las que determinan la organización logística de la cooperativa, desde la cosecha hasta el despacho en puerto.

Los exportadores requieren un volumen constante de producción, manejo adecuado de la documentación (certificados, factura y lista de empaque), una logística eficiente que incluya coordinación portuaria y cadena de frío, y el cumplimiento de las normas del país destino.

- **Modelo de distribución de las mercancías utilizados por Coobafrio.**

En el caso de Coobafrio, el modelo de distribución de mercancías es una combinación de varios enfoques logísticos, adaptados a la naturaleza del banano como producto perecedero.

Principalmente, se identifica una **distribución centralizada**, ya que el proceso de acopio, selección y empaque se concentra en un punto estratégico (como Río Frío), desde donde se organiza el despacho hacia el puerto. A su vez, se aplica un modelo cercano al **cross-docking**, porque el banano permanece muy poco tiempo almacenado: llega de las fincas, se procesa y se envía rápidamente para exportación, evitando almacenamiento prolongado.

También se evidencia un esquema de **consolidación**, ya que la cooperativa reúne la producción de varios asociados (proveedores internos) para completar volúmenes de exportación.

En cuanto a la operación logística, Coobafrio suele apoyarse en un modelo **2PL (Second Party Logistics) o 3PL (Third Party Logistics)**, debido a que el transporte y parte de la logística (como el envío marítimo) son realizados por terceros especializados.

En síntesis, Coobafrio utiliza un modelo **centralizado con enfoque en cross-docking y consolidación**, apoyado en operadores logísticos externos, lo que le permite optimizar tiempos, mantener la calidad del producto y cumplir con las exigencias del mercado internacional.

- **Sistemas de información utilizados para el proceso de logística**

En el caso de Coobafrio, se reconoce que la cooperativa sí hace uso de **sistemas de información para apoyar sus procesos logísticos**, aunque no se dispone de información precisa sobre una plataforma específica implementada. No obstante, debido a su relación directa con comercializadoras que operan en el comercio internacional —las cuales sí utilizan sistemas robustos y especializados—, Coobafrio se encuentra **indirectamente articulada a estos sistemas**, especialmente en lo relacionado con trazabilidad, control de despachos y cumplimiento de requisitos de exportación.

A nivel interno, el manejo de la información se apoya en **herramientas ofimáticas y medios de comunicación digital**, mientras que la integración con sistemas más avanzados se da por medio de los actores externos con los que interactúa. Es importante destacar que el uso, seguimiento y control de esta información está a cargo de personal específico, como el **coordinador de producción, el jefe de inventarios y el área contable**, quienes garantizan la organización y verificación de los datos dentro del flujo de mercancías.

En síntesis, Coobafrio participa en un entorno de información logística mixto: combina herramientas básicas propias con la **integración indirecta a sistemas más avanzados de las comercializadoras**, lo que le permite cumplir con las exigencias del mercado sin contar necesariamente con una infraestructura tecnológica compleja propia.

IDENTIFICACION DE LAS PRINCIPALES DEBILIDADES EN EL PROCESO.

En el análisis del flujo de mercancías dentro de la cooperativa Coobafrio, se identifican diversas debilidades que afectan la eficiencia del proceso logístico. En primer lugar, se evidencian retrasos en el corte y empaque de la fruta por parte de algunas fincas asociadas, lo cual se relaciona con la baja contratación de personal operativo suficiente para atender la demanda en los tiempos requeridos. Asimismo, existe una alta dependencia de mano de obra ocasional y de actores subcontratados, lo que genera inestabilidad en la ejecución de las actividades logísticas.

De igual forma, se presenta una falta de estandarización en los procesos productivos entre las fincas, ocasionando variabilidad en la calidad y en los tiempos de entrega. A esto se suma un débil control y trazabilidad de la mercancía, debido al uso limitado de sistemas de información, lo que dificulta el seguimiento del producto a lo largo de la cadena. También se identifican problemas en la coordinación del transporte interno, generando tiempos muertos y posibles pérdidas de calidad por sobre maduración.

Finalmente, la falta de planificación de la producción, la baja integración tecnológica, la gestión ineficiente del talento humano y la ausencia de estrategias frente a riesgos climáticos, constituyen factores que incrementan la probabilidad de pérdidas y reducen la competitividad de la cooperativa en el mercado.

PLAN DE MEJORA DEL FLUJO LOGÍSTICO EN COOBAFRIO

Objetivo general:

Optimizar el flujo de mercancías mediante la estandarización de procesos, el fortalecimiento de la coordinación logística y la mejora del control operativo, reduciendo pérdidas y tiempos improductivos.

1. Estandarización de procesos

Implementar protocolos básicos de corte, manipulación y empaque, acompañados de capacitaciones y listas de verificación.

Resultado: Mayor uniformidad en la calidad.

2. Control y trazabilidad

Establecer registros simples (manuales o en Excel) por lote, asignando responsables en cada

etapa del proceso.

Resultado: Mejor seguimiento del producto.

3. Coordinación del transporte

Organizar cronogramas semanales de corte y despacho, apoyados en comunicación constante entre los actores.

Resultado: Reducción de tiempos muertos.

4. Optimización de infraestructura

Reorganizar áreas de acopio y mejorar condiciones básicas como ventilación, sombra y uso de estibas.

Resultado: Menos congestión y mejor conservación.

5. Comunicación efectiva

Definir canales claros de comunicación y asignar un responsable logístico.

Resultado: Mayor coordinación y menos errores.

6. Planificación de la producción

Programar los cortes según la demanda y hacer seguimiento continuo.

Resultado: Equilibrio entre oferta y demanda.

7. Gestión del talento humano

Fortalecer la capacitación y asegurar personal suficiente en momentos críticos.

Resultado: Mayor eficiencia operativa.

8. Uso de tecnología básica

Implementar herramientas sencillas como Excel y WhatsApp para el control de la información.

Resultado: Mejor toma de decisiones.

9. Manejo de riesgos climáticos

Ajustar operaciones según condiciones climáticas y prever alternativas logísticas.

Resultado: Mayor capacidad de respuesta.

Este plan permite a Coobafrio mejorar su flujo logístico sin requerir grandes inversiones, enfocándose en organización, control y coordinación. Su implementación progresiva contribuirá a reducir pérdidas, mejorar la calidad del producto y aumentar la competitividad en el mercado.

CONCLUSIONES

En conclusión, el flujo de mercancías en Coobafrio se entiende como un sistema integrado donde todos los actores cumplen un papel fundamental; desde los proveedores, que dan inicio al proceso, hasta los clientes, cuyos requerimientos se convierten en el motor que impulsa toda la operación. Si no existe una adecuada articulación y coordinación entre estos actores, el proceso pierde fluidez y eficiencia. Durante el análisis se logró identificar cada una de las etapas, así como las herramientas, equipos y el talento humano necesarios para su desarrollo, evidenciando la importancia de una planeación estratégica adecuada.

Asimismo, se puede decir que, aunque la cooperativa cuenta con una estructura definida en su proceso logístico, aún presenta debilidades, especialmente en el uso de tecnología y en la optimización de sus operaciones. Por ello, la implementación de mejoras en la planificación, el control y los sistemas de información permitirá no solo hacer más eficiente el flujo de las mercancías, sino también reducir costos, satisfacer mejor al cliente y fortalecer su competitividad en el mercado.

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

PRESENTADO POR: Nayiby Martos Marín

Aprendiz SENA

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha 3185950 – Modalidad Virtual

Abril 2026

1. INTRODUCCIÓN:

La gestión de inventarios constituye uno de los pilares fundamentales para la eficiencia operativa y la rentabilidad en el sector minorista, particularmente en un supermercado de alcance nacional como "La Esquinita". La toma de inventarios, lejos de ser una simple tarea de conteo, es un proceso estratégico que asegura la coherencia entre las existencias físicas y los registros del sistema, impactando directamente en la disponibilidad de productos, la planificación de compras y la satisfacción del cliente. El presente documento acompaña el mapa de procesos visual de la toma de inventarios, detallando su estructura, los actores involucrados, el flujo de actividades y la importancia de la tecnología, con el fin de proporcionar una comprensión clara de este proceso crítico y fundamental para el control y mantenimiento de los niveles de inventario según las políticas establecidas por la empresa.

2. EXPLICACIÓN DEL MAPA DE PROCESOS:

El mapa de procesos para la toma de inventarios en "La Esquinita" se ha diseñado siguiendo una metodología de carriles, lo que permite visualizar de forma clara las responsabilidades y el flujo de información entre los diferentes departamentos y sistemas involucrados. El diagrama se estructura en cuatro carriles principales: Gerencia de Logística / Inventario, Personal de Inventario / Bodega, el Sistema de Gestión de Inventarios (WMS/ERP) y Auditoría Interna / Gerencia General. Cada carril agrupa las actividades específicas que le corresponden, utilizando la simbología estándar de diagramas de flujo para representar inicios/fines (óvalos), actividades (rectángulos), decisiones (rombos), bases de datos (cilindros) y documentos (papel ondulado).

El proceso se inicia en el carril de Gerencia de Logística / Inventario, donde se planifica la necesidad de verificar el stock y se calendariza la toma de inventario, un proceso estratégico que define la frecuencia y los recursos. Esta gerencia es quien monitorea el proceso y, ante la recepción de reportes de diferencias, investiga sus causas y toma decisiones sobre la aprobación de ajustes o la solicitud de reconteos si las diferencias son significativas.

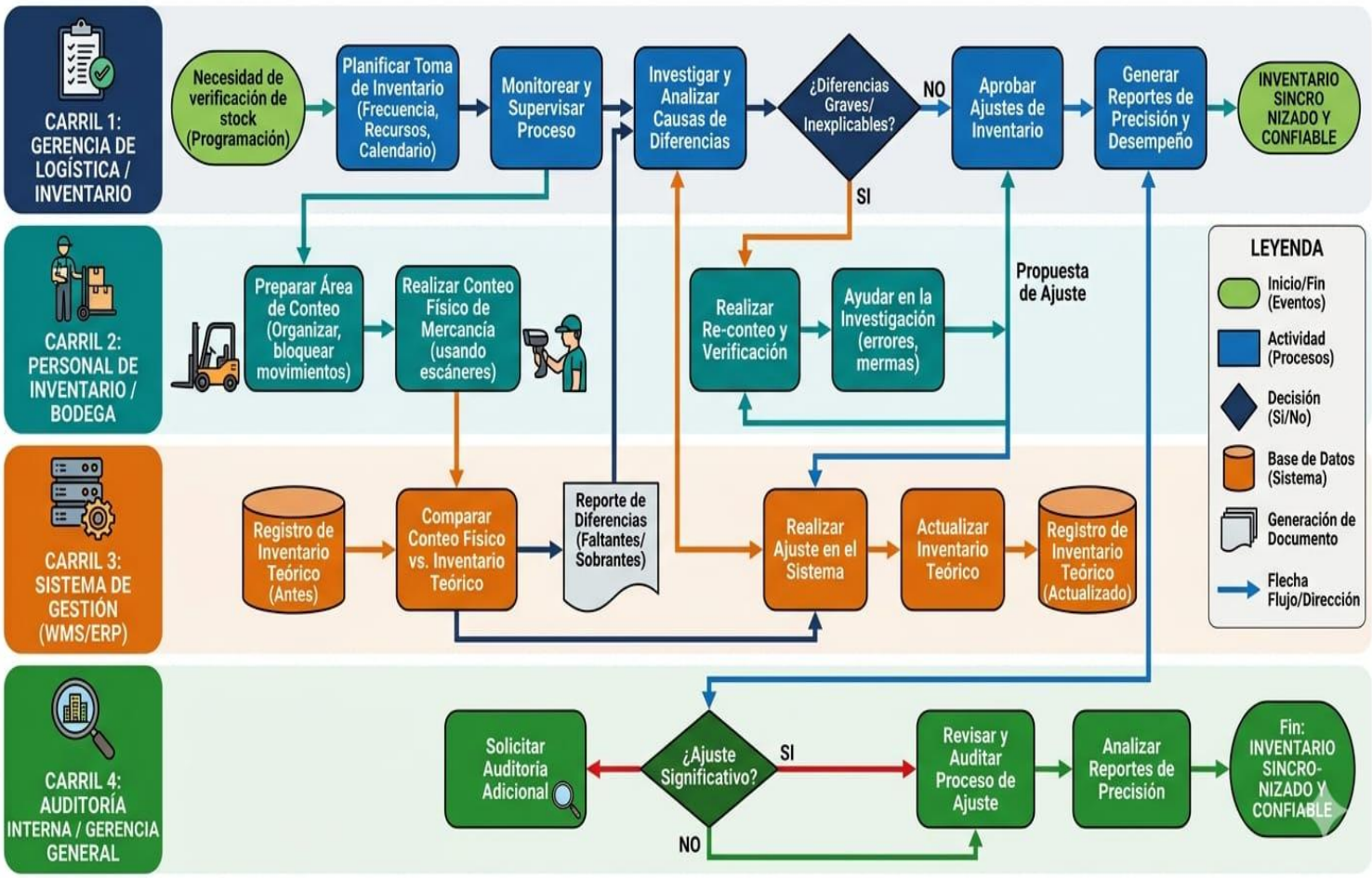
El Personal de Inventario / Bodega ejecuta la fase operativa misional. Reciben las directrices de la gerencia, preparan las áreas para el conteo, y realizan el conteo físico de la mercancía, utilizando herramientas como escáneres para asegurar la precisión. Es también su rol realizar reconteos si son solicitados y apoyar en la investigación de diferencias, proponiendo ajustes a la gerencia.

El Sistema de Gestión de Inventarios (WMS/ERP) actúa como el eje tecnológico, manteniendo el registro del inventario teórico. Recibe los datos del conteo físico, compara esta información con el stock teórico, y genera los reportes de diferencias (faltantes o sobrantes). Una vez aprobados los ajustes por la gerencia, el sistema los registra y actualiza el inventario, asegurando la sincronización de los datos.

Finalmente, el carril de Auditoría Interna / Gerencia General representa el nivel de control y la toma de decisiones estratégicas. Reciben notificaciones de los ajustes, evalúan si existen anormalidades o ajustes significativos que requieran una verificación adicional, y analizan los reportes de precisión y desempeño generados por la Gerencia de Logística. Este nivel asegura la fiabilidad del proceso y contribuye a la mejora continua, culminando cuando el inventario físico y teórico se encuentran sincronizados y son confiables.

Las flechas entre las diferentes formas y carriles ilustran el flujo continuo de información y acciones, destacando cómo cada paso y cada actor contribuyen a lograr un control de inventarios preciso y eficaz en "La Esquinita", fundamental para mantener niveles de stock óptimos, reducir pérdidas y soportar una gestión logística eficiente.

MAPA DE PROCESO DE TOMA Y AJUSTE DE INVENTARIO (PASO A PASO)



3. CONCLUSIÓN:

La correcta implementación del mapa de procesos de toma de inventarios es de vital importancia para "La Esquinita". Este diagrama no solo estandariza las operaciones y clarifica las responsabilidades entre los distintos niveles de la organización, sino que también subraya el rol indispensable de las tecnologías de la información (WMS/ERP) como herramientas facilitadoras para la precisión, la agilidad y la toma de decisiones. Al mantener los niveles de inventario acorde con las políticas de la empresa y asegurar la fiabilidad de los datos, "La Esquinita" fortalece su capacidad para satisfacer la demanda del cliente de manera oportuna, optimiza sus costos operativos y minimiza los riesgos asociados a la gestión de stock. La comprensión y aplicación rigurosa de este proceso son, por tanto, factores clave para el éxito sostenido en el competitivo mercado de supermercados.

Mapa De Procesos Toma De Inventarios

Evidencia: GA5-210101062-AA1-EV01

Presentado por

Ramedis Alberto Jimenez Orozco

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

Programa de Formación Virtual:

Tecnólogo en coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3185950

Competencia: Controlar los inventarios según indicadores y métodos.

210101062

Actividad de Aprendizaje 01: Controlar los niveles de inventario de acuerdo con las políticas establecidas.

Instructor

Luciano Imbacuan

Centro de comercio y servicios

Regional Cauca

Abril 2026.

INTRODUCCIÓN

La presente evidencia consiste en la elaboración de un mapa de procesos que permite visualizar el flujo de las mercancías dentro del proceso misional de la cooperativa COOBAFRIO, identificando de manera organizada todas las actividades necesarias para cumplir con el objetivo de la operación logística. Este mapa integra las diferentes etapas del proceso, desde la necesidad inicial del cliente o parte interesada hasta la entrega final del producto, mostrando cómo cada actividad genera una salida que se convierte en la entrada de un nuevo proceso, dando continuidad al flujo de la cadena.

Asimismo, se tienen en cuenta las áreas estratégicas, misionales y de apoyo que intervienen en la organización, resaltando su importancia en el manejo y control de los inventarios. Los procesos estratégicos se encargan de la planeación y toma de decisiones, los procesos misionales desarrollan las actividades operativas que dan cumplimiento al objeto de la cooperativa, y los procesos de apoyo facilitan los recursos necesarios para el correcto funcionamiento del sistema.

De igual manera, el mapa de procesos permite identificar las partes interesadas como clientes, proveedores, asociados y entidades de control, ubicándolas al inicio del proceso con sus respectivas necesidades y expectativas, y al final con dichas necesidades satisfechas. También se evidencian los diferentes perfiles que participan en cada etapa, como gerencia, coordinador logístico, auxiliares de inventario, operarios y transportistas, lo que permite comprender la interacción entre las áreas y la importancia del trabajo conjunto para garantizar la eficiencia, trazabilidad y cumplimiento en el flujo de las mercancías.

MAPA DE PROCESOS (COOBAFRIO)

MANEJO Y CONTROL DE INVENTARIO- PROCESO MISIONAL

PARTES INTERESADAS NECESIDADES Y ESPECTATIVAS

Clientes Internacionales Comercializadoras
---Entregas oportunas
---Productos en buen estado
---Precios Competitivos

Proveedores
--Pagos oportunos
--Ordenes claras
--Relaciones estables

Asociados
--Rentabilidad
--Crecimiento sostenible

ENTRADA

PROCESOS ESTRATÉGICOS

Junta Directiva----Gerencia General-----Planeación Estratégica-----Gestión Financiera-----Dirección Administrativa-----Gestión Comercial

PROCESO MISIONAL-CONTROL DE INVENTARIO

Recepción → **Registro** → **Clasificación** → **Almacenamiento** → **inventario** → **Preparación** → **Despacho**

PROCESOS DE APOYO

Gestión de Talento Humano----Mantenimiento-----Sistemas de Información-----Contabilidad-----Compras-----Gestión Documental

PARTES INTERESADAS NECESIDADES Y ESPECTATIVAS SATISFECHAS

Clientes Internacionales Comercializadoras
---Productos entregados a tiempo
---Calidad garantizada
---Satisfacción del servicio

Proveedores
--Pagos cumplidos
--Relaciones fortalecidas

Asociados
--Rentabilidad lograda
--Control fitosanitario eficiente

SALIDA

CONCLUSIONES

A partir del desarrollo de este trabajo, pude comprender mejor cómo se articulan los diferentes procesos dentro de la cooperativa y la importancia que tiene cada uno en el control de los inventarios y el flujo de las mercancías. Entendí que no se trata solo de almacenar o registrar productos, sino de un proceso que requiere coordinación entre varias áreas y personas, desde la parte estratégica hasta la operativa.

También aprendí a diferenciar los tipos de procesos y a reconocer que los procesos misionales son los que realmente le dan sentido a la empresa, ya que en ellos se ejecutan las actividades que permiten cumplir con el objetivo principal. Además, identifiqué el papel que cumplen los distintos perfiles dentro de la organización, lo cual me permitió tener una visión más clara de cómo funciona el proceso en la realidad.

En conclusión, este ejercicio me ayudó a entender que el control de inventarios es un proceso integral que depende del trabajo conjunto de toda la organización, y que una buena gestión en este aspecto es clave para lograr eficiencia, cumplimiento y satisfacción del cliente.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3070236

Título de La evidencia: Mapa de procesos toma de inventarios.

Instructor Responsable: Luciano Imbacuan.

Orlando José Prasca Medina

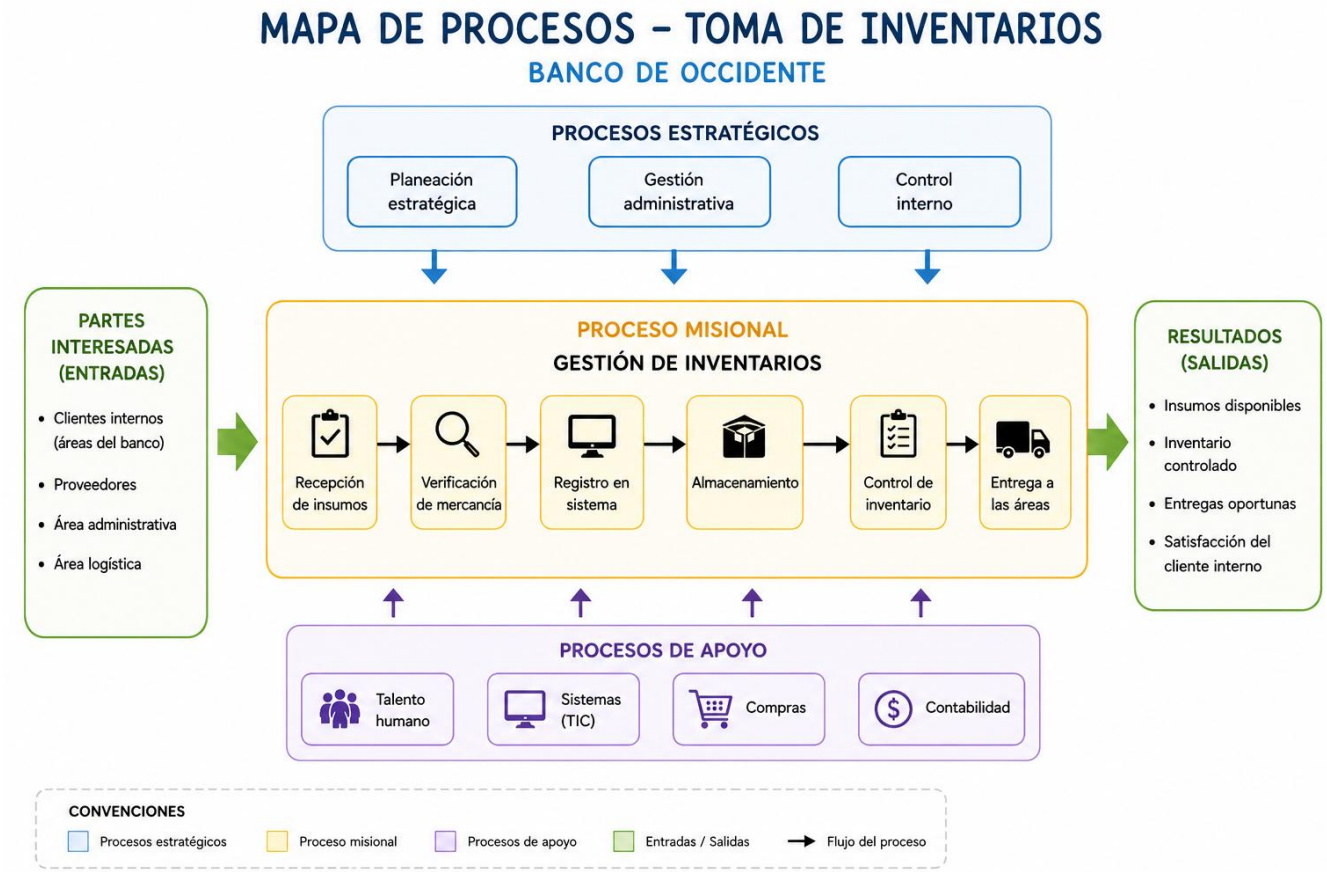
1100081120

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo:



Conclusión:

El mapa de procesos permitió identificar cómo se realiza la gestión de inventarios en el Banco de Occidente, mostrando la relación entre las diferentes áreas de la organización. Se evidenció la importancia de contar con procesos organizados, ya que estos permiten mejorar el control de los insumos, optimizar los recursos y garantizar una adecuada prestación del servicio. Además, se resalta que la integración entre los procesos estratégicos, misionales y de apoyo es fundamental para lograr resultados eficientes dentro de la empresa.

Referencias bibliográficas

- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (s.f.). Material de formación.
- Logística empresarial. (2004). Pearson Educación.
- ISO 9001. (2015). Sistemas de gestión de la calidad.