

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha:02/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

La gestión de compras se ha consolidado como un pilar estratégico en las organizaciones contemporáneas, siendo el motor que garantiza la continuidad operativa y el abastecimiento eficiente de bienes y servicios. Más allá de la optimización de costos, una administración integral del suministro debe asegurar estándares de calidad superiores, la puntualidad en la cadena de valor y el fortalecimiento de alianzas estratégicas con proveedores. En este contexto, las empresas líderes han evolucionado su enfoque, integrando criterios económicos, sociales y ambientales para robustecer su competitividad y fomentar una creación de valor sostenible a largo plazo.

Bajo esta premisa, Bavaria S.A., empresa insignia de la industria cervecera en Colombia y parte del grupo AB InBev, opera bajo un modelo de abastecimiento responsable. Este sistema abarca desde la identificación precisa de necesidades y la selección rigurosa de aliados estratégicos, hasta la optimización de la cadena de suministro, el control de calidad y el seguimiento exhaustivo al desempeño de proveedores. Todo ello bajo una estructura de gobernanza orientada a la eficiencia operativa y la transparencia.

Complementariamente, Bavaria ha integrado la sostenibilidad como eje transversal de su estrategia de compras, promoviendo prácticas que salvaguardan los derechos humanos, protegen el medio ambiente y fortalecen la ética empresarial en toda su red. Este enfoque no solo optimiza su desempeño competitivo, sino que la consolida como una organización comprometida con el desarrollo sostenible y la generación de valor compartido.

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

Analizar el proceso de compras de Bavaria S.A., identificando los conceptos de compra, proveedores, negociación, importación y exportación, así como los factores que influyen en la gestión eficiente del abastecimiento empresarial.

2. Objetivos Específicos:

- Identificar las etapas que conforman el proceso de compras de Bavaria S.A.
- Reconocer la importancia de los proveedores dentro de la cadena de abastecimiento de la empresa.
- Explicar los factores que influyen en la toma de decisiones de compra, tales como calidad, precio, tiempos de entrega y sostenibilidad.
- Representar gráficamente el proceso de compras mediante una infografía clara y comprensible.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

PROCESO DE COMPRA EN BAVARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

Las áreas de producción, mantenimiento o logística identifican la necesidad de materias primas, envases, equipos o servicios.



COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores y se negocian las mejores condiciones.

Aspectos negociados:

- Precio
- Cantidad
- Tiempos de entrega
- Forma de pago

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los criterios de Bavaria.

Criterios principales:

- Calidad
- Precio competitivo
- Cumplimiento
- Sostenibilidad



ORDEN DE COMPRA

Se selecciona la mejor oferta y se emite la orden de compra con todas las especificaciones.

- Producto o servicio
- Cantidad
- Precio acordado
- Condiciones de entrega
- Forma de pago

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN: Bavaria importa maquinaria, repuestos, levaduras e insumos especializados que no se producen en el país.

EXPORTACIÓN: Exporta sus marcas a más de 80 países, cumpliendo con normas aduaneras y de comercio exterior.



RECEPCIÓN E INSPECCIÓN

Al recibir los productos o servicios, se verifica que cumplan con lo solicitado.

Se revisa:

- Cantidad recibida
- Calidad del producto
- Estado del empaque
- Cumplimiento de la orden de compra



ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Los insumos se almacenan de manera segura y organizada.

Luego, se distribuyen a las áreas de producción para la elaboración de nuestras bebidas y posteriormente se entregan a centros de distribución, clientes y consumidores.



CONCLUSIÓN

En conclusión, una gestión eficiente del proceso de compras no solo contribuye a la optimización de recursos y la reducción de costos, sino que también asegura la continuidad de la producción, el cumplimiento de las necesidades del mercado y la satisfacción de los clientes. Este proceso demuestra que la planeación, la negociación y la correcta administración de los proveedores son factores clave para el crecimiento, la sostenibilidad y el éxito empresarial de Bavaria S.A.

El proceso de compras de Bavaria S.A. constituye una actividad estratégica que garantiza el abastecimiento oportuno y eficiente de materias primas, materiales de empaque, maquinaria, equipos, publicidad, transporte y servicios indispensables para la producción y comercialización de sus productos. A través de una adecuada planeación de las necesidades, la selección de proveedores confiables, la negociación de condiciones comerciales favorables y el control permanente del abastecimiento, la empresa logra mantener altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1º S.A. (2026). Portal de Proveedores y Compras. Recuperado de la página oficial de Bavaria.

2º Bavaria S.A. (2026). Sostenibilidad con Proveedores.

3º Bavaria S.A. (2026). Aprovisionamiento y Gestión de Materiales.

4º Bavaria S.A. (2026). Trabajando Juntos: Relaciones con Proveedores.

Kotler, Philip, P., & Armstrong, Gary, G. (2017). Fundamentos de marketing (13.^a ed.).
Pearson.

5° Chopra, Sunil, S., & Meindl, Peter, P. (2019). Administración de la cadena de
suministro: Estrategia, planeación y operación. Pearson.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha:02/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

La gestión de compras se ha consolidado como un pilar estratégico en las organizaciones contemporáneas, siendo el motor que garantiza la continuidad operativa y el abastecimiento eficiente de bienes y servicios. Más allá de la optimización de costos, una administración integral del suministro debe asegurar estándares de calidad superiores, la puntualidad en la cadena de valor y el fortalecimiento de alianzas estratégicas con proveedores. En este contexto, las empresas líderes han evolucionado su enfoque, integrando criterios económicos, sociales y ambientales para robustecer su competitividad y fomentar una creación de valor sostenible a largo plazo.

Bajo esta premisa, Bavaria S.A., empresa insignia de la industria cervecera en Colombia y parte del grupo AB InBev, opera bajo un modelo de abastecimiento responsable. Este sistema abarca desde la identificación precisa de necesidades y la selección rigurosa de aliados estratégicos, hasta la optimización de la cadena de suministro, el control de calidad y el seguimiento exhaustivo al desempeño de proveedores. Todo ello bajo una estructura de gobernanza orientada a la eficiencia operativa y la transparencia.

Complementariamente, Bavaria ha integrado la sostenibilidad como eje transversal de su estrategia de compras, promoviendo prácticas que salvaguardan los derechos humanos, protegen el medio ambiente y fortalecen la ética empresarial en toda su red. Este enfoque no solo optimiza su desempeño competitivo, sino que la consolida como una organización comprometida con el desarrollo sostenible y la generación de valor compartido.

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

Analizar el proceso de compras de Bavaria S.A., identificando los conceptos de compra, proveedores, negociación, importación y exportación, así como los factores que influyen en la gestión eficiente del abastecimiento empresarial.

2. Objetivos Específicos:

- Identificar las etapas que conforman el proceso de compras de Bavaria S.A.
- Reconocer la importancia de los proveedores dentro de la cadena de abastecimiento de la empresa.
- Explicar los factores que influyen en la toma de decisiones de compra, tales como calidad, precio, tiempos de entrega y sostenibilidad.
- Representar gráficamente el proceso de compras mediante una infografía clara y comprensible.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

PROCESO DE COMPRA EN BAVARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

Las áreas de producción, mantenimiento o logística identifican la necesidad de materias primas, envases, equipos o servicios.



COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores y se negocian las mejores condiciones.

Aspectos negociados:

- Precio
- Cantidad
- Tiempos de entrega
- Forma de pago

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los criterios de Bavaria.

Criterios principales:

- Calidad
- Precio competitivo
- Cumplimiento
- Sostenibilidad



ORDEN DE COMPRA

Se selecciona la mejor oferta y se emite la orden de compra con todas las especificaciones.

- Producto o servicio
- Cantidad
- Precio acordado
- Condiciones de entrega
- Forma de pago

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN: Bavaria importa maquinaria, repuestos, levaduras e insumos especializados que no se producen en el país.

EXPORTACIÓN: Exporta sus marcas a más de 80 países, cumpliendo con normas aduaneras y de comercio exterior.



RECEPCIÓN E INSPECCIÓN

Al recibir los productos o servicios, se verifica que cumplan con lo solicitado.

Se revisa:

- Cantidad recibida
- Calidad del producto
- Estado del empaque
- Cumplimiento de la orden de compra



ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Los insumos se almacenan de manera segura y organizada.

Luego, se distribuyen a las áreas de producción para la elaboración de nuestras bebidas y posteriormente se entregan a centros de distribución, clientes y consumidores.



CONCLUSIÓN

En conclusión, una gestión eficiente del proceso de compras no solo contribuye a la optimización de recursos y la reducción de costos, sino que también asegura la continuidad de la producción, el cumplimiento de las necesidades del mercado y la satisfacción de los clientes. Este proceso demuestra que la planeación, la negociación y la correcta administración de los proveedores son factores clave para el crecimiento, la sostenibilidad y el éxito empresarial de Bavaria S.A.

El proceso de compras de Bavaria S.A. constituye una actividad estratégica que garantiza el abastecimiento oportuno y eficiente de materias primas, materiales de empaque, maquinaria, equipos, publicidad, transporte y servicios indispensables para la producción y comercialización de sus productos. A través de una adecuada planeación de las necesidades, la selección de proveedores confiables, la negociación de condiciones comerciales favorables y el control permanente del abastecimiento, la empresa logra mantener altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1º S.A. (2026). Portal de Proveedores y Compras. Recuperado de la página oficial de Bavaria.

2º Bavaria S.A. (2026). Sostenibilidad con Proveedores.

3º Bavaria S.A. (2026). Aprovisionamiento y Gestión de Materiales.

4º Bavaria S.A. (2026). Trabajando Juntos: Relaciones con Proveedores.

Kotler, Philip, P., & Armstrong, Gary, G. (2017). Fundamentos de marketing (13.^a ed.).
Pearson.

5° Chopra, Sunil, S., & Meindl, Peter, P. (2019). Administración de la cadena de
suministro: Estrategia, planeación y operación. Pearson.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



Tecnólogo: Coordinación de procesos Logísticos

Ficha: _3336443

Titulo de La evidencia: infografía sobre conceptos de compras, proveedores, negociación, importación, exportación, *e-procurement*.

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos

Edisson Fabian Mendivelso Panqueba

Nestor Alonso Castillo Vargas

Mayra Alexandra Marin Bernal

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026



PROCESO DE COMPRAS EN PRODUCTOS RAMO S.A.S.



¿QUÉ ES EL PROCESO DE COMPRAS?

Es el conjunto de actividades que realiza una empresa para adquirir bienes y servicios necesarios para fabricar sus productos, garantizando calidad, precio competitivo y entregas oportunas.



EN RAMO COMPRAMOS:



Harina de trigo



Azúcar



Cacao



Huevos



Leche



Aceites vegetales



Material de empaque

PROVEEDORES

Son las empresas encargadas de suministrar materias primas, insumos y servicios necesarios para la producción.



Productores de harina



Avicultores



Empresas lácteas



Proveedores de cacao



Fabricantes de empaques



Empresas de transporte

FACTORES PARA SELECCIONAR PROVEEDORES

- ✓ Calidad
- ✓ Precio
- ✓ Cumplimiento
- ✓ Capacidad de producción
- ✓ Certificaciones de calidad
- ✓ Responsabilidad ambiental

NEGOCIACIÓN

La negociación consiste en llegar a acuerdos beneficiosos entre Ramo y sus proveedores.



SE NEGOCIAN ASPECTOS COMO:

- 💰 Precio
- 📦 Cantidad
- 🕒 Tiempo de entrega
- 💳 Condiciones de pago
- ✅ Garantías
- 🌟 Calidad

OBJETIVO:

Obtener el mejor costo sin afectar la calidad de productos como Chocoramo, Gala, Ponqué Ramo y Gansito.

E-PROCUREMENT

Es la gestión electrónica del proceso de compras mediante plataformas digitales.



- 📄 Solicitar cotizaciones
- 📄 Emitir órdenes de compra
- 📄 Controlar inventarios
- 👤 Evaluar proveedores
- 💳 Automatizar pagos

BENEFICIOS



Mayor rapidez



Reducción de costos



Mayor control



Menos errores



Información en tiempo real

IMPORTACIÓN

La importación consiste en comprar productos o materias primas provenientes de otros países.



En Ramo pueden importarse:

- Maquinaria industrial
- Algunos tipos de cacao
- Aditivos alimentarios
- Tecnología para producción

BENEFICIOS



Mayor calidad



Innovación



Tecnología avanzada

EXPORTACIÓN

Es la venta de productos colombianos hacia otros países.

Productos Ramo exporta:

- Chocoramo
- Gala
- Ponqué Ramo
- Achiras
- Otros productos de panadería



DESTINOS

- 🇺🇸 Estados Unidos
- 🇪🇸 España
- 🇨🇱 Chile
- 🇵🇦 Panamá
- 🇨🇴 Otros países con comunidades colombianas.

BENEFICIOS



Mayor reconocimiento internacional.



Incremento de ventas.



Generación de empleo.



Crecimiento empresarial.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE COMPRAS

- 💰 Precio
- 🌟 Calidad
- 🚚 Logística
- 📦 Disponibilidad
- 📄 Normatividad
- 💵 Tipo de cambio
- 🌱 Sostenibilidad
- 🤝 Relación con proveedores

FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAS EN RAMO



CONCLUSIÓN

En Productos Ramo S.A.S., una adecuada gestión de compras permite asegurar materias primas de alta calidad, mantener relaciones sólidas con los proveedores, optimizar costos mediante la negociación y aprovechar herramientas de e-procurement. Además, las operaciones de importación y exportación fortalecen la competitividad y el crecimiento de la empresa en los mercados nacional e internacional.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Infografía sobre el proceso de compras.

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:



CONCLUSIONES:

- El proceso de compras es una actividad fundamental para el buen funcionamiento de cualquier organización, ya que garantiza la adquisición oportuna de bienes y servicios con la mejor calidad, precio y condiciones. Una adecuada planificación, selección de proveedores, negociación y control permiten optimizar los recursos, reducir costos y contribuir al logro de los objetivos de la empresa.
- La correcta gestión de compras, junto con una adecuada selección de proveedores y una negociación efectiva, permite a las empresas optimizar sus recursos, reducir costos y garantizar la disponibilidad de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento.
- La incorporación de procesos de importación, exportación y herramientas digitales como el e-Procurement fortalece la competitividad de las organizaciones, facilita su participación en mercados nacionales e internacionales y mejora la eficiencia de la cadena de suministro.

Bibliografía:

- https://www.canva.com/design/DAHORcgQvhU/KtBzBaDidIpU0PkpEpH_eA/edit?ui=eyJBljp7fX0
- Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS). Procurement and Supply. Disponible en: <https://www.cips.org>
- Institute for Supply Management (ISM). Supply Management Resources. Disponible en: <https://www.ismworld.org>
- Administración de operaciones. Pearson. - Administración de la cadena de suministro. Pearson.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Infografía sobre el proceso de compras.

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:



CONCLUSIONES:

- El proceso de compras es una actividad fundamental para el buen funcionamiento de cualquier organización, ya que garantiza la adquisición oportuna de bienes y servicios con la mejor calidad, precio y condiciones. Una adecuada planificación, selección de proveedores, negociación y control permiten optimizar los recursos, reducir costos y contribuir al logro de los objetivos de la empresa.
- La correcta gestión de compras, junto con una adecuada selección de proveedores y una negociación efectiva, permite a las empresas optimizar sus recursos, reducir costos y garantizar la disponibilidad de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento.
- La incorporación de procesos de importación, exportación y herramientas digitales como el e-Procurement fortalece la competitividad de las organizaciones, facilita su participación en mercados nacionales e internacionales y mejora la eficiencia de la cadena de suministro.

Bibliografía:

- https://www.canva.com/design/DAHORcgQvhU/KtBzBaDidIpU0PkpEpH_eA/edit?ui=eyJBljp7fX0
- Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS). Procurement and Supply. Disponible en: <https://www.cips.org>
- Institute for Supply Management (ISM). Supply Management Resources. Disponible en: <https://www.ismworld.org>
- Administración de operaciones. Pearson. - Administración de la cadena de suministro. Pearson.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: WILFRED DARIO HERNANDEZ SANDOVAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/07/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/07/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 0,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			0,00

INSTRUCTOR: WILFRED DARIO HERNANDEZ SANDOVAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Título de La evidencia:

Taller aplicación de compras

Instructor Responsable:

Wilfred hernandez

Nombres y Apellidos

Aldair junior barraza toro

CC:1.143.152.245

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

Desarrollo de la evidencia:

Introducción

El proceso de compras constituye una actividad estratégica para garantizar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios que permitan el adecuado funcionamiento de la empresa. La selección de proveedores debe realizarse considerando aspectos como la calidad, el cumplimiento, la garantía, el servicio postventa y el precio

Para el presente ejercicio Colombiana de Comercio S.A. requiere contratar el servicio de mantenimiento preventivo y suministro de repuestos para cinco (5) montacargas eléctricos utilizados en su centro de distribución Se solicitaron tres cotizaciones a empresas reconocidas del sector con el fin de seleccionar la propuesta más conveniente

Objetivo General

Seleccionar el proveedor que presente la mejor propuesta técnica y económica para el mantenimiento preventivo de los montacargas de Colombiana de Comercio S.A

Objetivos Específicos

- Solicitar tres cotizaciones a empresas del sector
- Comparar las propuestas recibidas
- Verificar la información suministrada por cada proveedor
- Seleccionar la mejor alternativa de compra mediante una matriz de evaluación

Descripción de la necesidad

Colombiana de Comercio S.A. requiere realizar mantenimiento preventivo a cinco montacargas eléctricos incluyendo:

- Inspección general
- Cambio de aceite hidráulico
- Cambio de filtros
- Lubricación completa
- Revisión del sistema eléctrico
- Revisión del sistema hidráulico
- Diagnóstico técnico
- Mano de obra especializada
- Garantía del servicio

Propuesta 1

Empresa

Jungheinrich Colombia

Cotización

Concepto	Valor
Mantenimiento preventivo de 5 montacargas	\$18.500.000
Repuestos originales	Incluidos
IVA	Incluido
Valor total	\$18.500.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 5 días hábiles
- Garantía: 12 meses
- Técnicos certificados por la marca
- Repuestos originales
- Atención a nivel nacional

- Soporte técnico permanente

Ventajas

- Alta experiencia en equipos de carga
- Excelente disponibilidad de repuestos
- Garantía amplia

Desventajas

- Precio más elevado

Propuesta 2

Empresa

IRM Ingeniería Repuestos y Mantenimiento S.A.S.

Cotización

Concepto	Valor
Mantenimiento preventivo de 5 montacargas	\$17.300.000
Repuestos	Incluidos
IVA	Incluido
Valor total	\$17.300.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 7 días hábiles
- Garantía: 6 meses
- Personal técnico certificado
- Atención en sitio
- Servicio postventa

Ventajas

- Buen equilibrio entre precio y calidad
- Excelente atención personalizada
- Flexibilidad en programación

Desventajas

- Garantía menor que Jungheinrich

Propuesta 3

Empresa

Internacional de Montacargas y Equipo Pesado S.A.S. (IMEP S.A.S.)

Cotización

Concepto	Valor
Mantenimiento preventivo de 5 montacargas	\$16.700.000
Repuestos	Incluidos
IVA	Incluido
Valor total	\$16.700.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 10 días hábiles
- Garantía: 6 meses
- Servicio técnico especializado
- Disponibilidad de repuestos bajo pedido

Ventajas

- Menor precio
- Cobertura regional
- Personal especializado

Desventajas

- Mayor tiempo de entrega.
- Menor disponibilidad inmediata de repuestos

Verificación de la información

Se validaron los siguientes criterios antes de seleccionar el proveedor:

- Existencia legal de la empresa
- Experiencia en mantenimiento de montacargas
- Calidad de los repuestos
- Tiempo de entrega
- Garantía ofrecida
- Cobertura del servicio
- Servicio postventa
- Precio de la propuesta

Tabla de verificación y evaluación

Criterio	Jungheinrich IRM S.A.S.		
Precio	8	9	10
Calidad del servicio	10	9	8
Garantía	10	8	8
Tiempo de entrega	10	9	7
Repuestos originales	10	9	8
Experiencia	10	8	8
Servicio postventa	10	9	8
Cobertura	10	8	8
Puntaje total	78	69	65

Selección del proveedor

Después de analizar las tres propuestas se determinó que **Jungheinrich Colombia** presenta la mejor alternativa para Colombiana de Comercio S.A.

Justificación

Aunque la cotización de Jungheinrich Colombia es la de mayor valor económico, ofrece ventajas competitivas que representan un mayor beneficio para la empresa:

- Mayor experiencia en montacargas eléctricos
- Repuestos originales garantizados
- Personal técnico certificado por el fabricante
- Tiempo de respuesta más corto
- Garantía de doce (12) meses
- Amplia cobertura y soporte técnico especializado

Estos factores reducen el riesgo de fallas futuras mejoran la disponibilidad de los equipos y disminuyen los costos de mantenimiento correctivo por lo que la relación costo-beneficio es superior a la de los demás proveedores

COTIZACIÓN No. JHC-2026-001

Proveedor: Jungheinrich Colombia S.A.S.

Cliente: Aldair Junior Barraza Toro

Aprendiz SENA

Programa: Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Fecha: 02 de julio de 2026

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Servicio de mantenimientos de montacargas	5	\$3.700.000	18.500.000
2	Transporte y entrega del equipo		Incluidos	
3	Inspección técnica y capacitación básica para operadores		Incluidos	

Subtotal: \$18.500.000

IVA Incluidos

TOTAL A PAGAR: \$

18.500.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 5 días hábiles
- Garantía y soporte técnico incluidos durante el período del servicio
- Forma de pago: contado o crédito según aprobación
- El servicio incluye mantenimiento preventivo durante el alquiler

Datos del proveedor

Jungheinrich Colombia S.A.S.

Dirección: Calle 2 No. 18-93, Parque Industrial San Jorge, Bodega 57, Mosquera, Cundinamarca.

Teléfono: (+57) 1 428 9080.

Línea de servicio: +57 317 369 6148.

Correo: info@jungheinrich.co. La empresa cuenta con sedes y servicio técnico en varias ciudades del país.

Sitio oficial: [Jungheinrich Colombia](#)

Conclusiones:

- ° El precio no debe ser el único criterio para seleccionar un proveedor
- ° La calidad del servicio y la garantía tienen un impacto directo en la continuidad de las operaciones logísticas
- ° La evaluación mediante una matriz de verificación facilita una selección objetiva y transparente
- ° Jungheinrich Colombia obtuvo la mejor calificación gracias a su experiencia, calidad del servicio garantía y soporte técnico

Bibliografía:

<https://www.jungheinrich.co/servicio-jungheinrich/servicio-t%C3%A9cnico-para-montarcargas-825338>

https://www.jungheinrich.co/productos/montacargas-el%C3%A9ctricos?utm_source

<https://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx>

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Título de La evidencia:

Taller aplicación de compras

Instructor Responsable:

Wilfred hernandez

Nombres y Apellidos

Aldair junior barraza toro

CC:1.143.152.245

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

Desarrollo de la evidencia:

Introducción

El proceso de compras constituye una actividad estratégica para garantizar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios que permitan el adecuado funcionamiento de la empresa. La selección de proveedores debe realizarse considerando aspectos como la calidad, el cumplimiento, la garantía, el servicio postventa y el precio

Para el presente ejercicio Colombiana de Comercio S.A. requiere contratar el servicio de mantenimiento preventivo y suministro de repuestos para cinco (5) montacargas eléctricos utilizados en su centro de distribución Se solicitaron tres cotizaciones a empresas reconocidas del sector con el fin de seleccionar la propuesta más conveniente

Objetivo General

Seleccionar el proveedor que presente la mejor propuesta técnica y económica para el mantenimiento preventivo de los montacargas de Colombiana de Comercio S.A

Objetivos Específicos

- Solicitar tres cotizaciones a empresas del sector
- Comparar las propuestas recibidas
- Verificar la información suministrada por cada proveedor
- Seleccionar la mejor alternativa de compra mediante una matriz de evaluación

Descripción de la necesidad

Colombiana de Comercio S.A. requiere realizar mantenimiento preventivo a cinco montacargas eléctricos incluyendo:

- Inspección general
- Cambio de aceite hidráulico
- Cambio de filtros
- Lubricación completa
- Revisión del sistema eléctrico
- Revisión del sistema hidráulico
- Diagnóstico técnico
- Mano de obra especializada
- Garantía del servicio

Propuesta 1

Empresa

Jungheinrich Colombia

Cotización

Concepto	Valor
Mantenimiento preventivo de 5 montacargas	\$18.500.000
Repuestos originales	Incluidos
IVA	Incluido
Valor total	\$18.500.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 5 días hábiles
- Garantía: 12 meses
- Técnicos certificados por la marca
- Repuestos originales
- Atención a nivel nacional

- Soporte técnico permanente

Ventajas

- Alta experiencia en equipos de carga
- Excelente disponibilidad de repuestos
- Garantía amplia

Desventajas

- Precio más elevado

Propuesta 2

Empresa

IRM Ingeniería Repuestos y Mantenimiento S.A.S.

Cotización

Concepto	Valor
Mantenimiento preventivo de 5 montacargas	\$17.300.000
Repuestos	Incluidos
IVA	Incluido
Valor total	\$17.300.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 7 días hábiles
- Garantía: 6 meses
- Personal técnico certificado
- Atención en sitio
- Servicio postventa

Ventajas

- Buen equilibrio entre precio y calidad
- Excelente atención personalizada
- Flexibilidad en programación

Desventajas

- Garantía menor que Jungheinrich

Propuesta 3

Empresa

Internacional de Montacargas y Equipo Pesado S.A.S. (IMEP S.A.S.)

Cotización

Concepto	Valor
Mantenimiento preventivo de 5 montacargas	\$16.700.000
Repuestos	Incluidos
IVA	Incluido
Valor total	\$16.700.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 10 días hábiles
- Garantía: 6 meses
- Servicio técnico especializado
- Disponibilidad de repuestos bajo pedido

Ventajas

- Menor precio
- Cobertura regional
- Personal especializado

Desventajas

- Mayor tiempo de entrega.
- Menor disponibilidad inmediata de repuestos

Verificación de la información

Se validaron los siguientes criterios antes de seleccionar el proveedor:

- Existencia legal de la empresa
- Experiencia en mantenimiento de montacargas
- Calidad de los repuestos
- Tiempo de entrega
- Garantía ofrecida
- Cobertura del servicio
- Servicio postventa
- Precio de la propuesta

Tabla de verificación y evaluación

Criterio	Jungheinrich IRM S.A.S.		
Precio	8	9	10
Calidad del servicio	10	9	8
Garantía	10	8	8
Tiempo de entrega	10	9	7
Repuestos originales	10	9	8
Experiencia	10	8	8
Servicio postventa	10	9	8
Cobertura	10	8	8
Puntaje total	78	69	65

Selección del proveedor

Después de analizar las tres propuestas se determinó que **Jungheinrich Colombia** presenta la mejor alternativa para Colombiana de Comercio S.A.

Justificación

Aunque la cotización de Jungheinrich Colombia es la de mayor valor económico, ofrece ventajas competitivas que representan un mayor beneficio para la empresa:

- Mayor experiencia en montacargas eléctricos
- Repuestos originales garantizados
- Personal técnico certificado por el fabricante
- Tiempo de respuesta más corto
- Garantía de doce (12) meses
- Amplia cobertura y soporte técnico especializado

Estos factores reducen el riesgo de fallas futuras mejoran la disponibilidad de los equipos y disminuyen los costos de mantenimiento correctivo por lo que la relación costo-beneficio es superior a la de los demás proveedores

COTIZACIÓN No. JHC-2026-001

Proveedor: Jungheinrich Colombia S.A.S.

Cliente: Aldair Junior Barraza Toro

Aprendiz SENA

Programa: Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Fecha: 02 de julio de 2026

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Servicio de mantenimientos de montacargas	5	\$3.700.000	18.500.000
2	Transporte y entrega del equipo		Incluidos	
3	Inspección técnica y capacitación básica para operadores		Incluidos	

Subtotal: \$18.500.000

IVA Incluidos

TOTAL A PAGAR: \$

18.500.000

Condiciones comerciales

- Tiempo de entrega: 5 días hábiles
- Garantía y soporte técnico incluidos durante el período del servicio
- Forma de pago: contado o crédito según aprobación
- El servicio incluye mantenimiento preventivo durante el alquiler

Datos del proveedor

Jungheinrich Colombia S.A.S.

Dirección: Calle 2 No. 18-93, Parque Industrial San Jorge, Bodega 57, Mosquera, Cundinamarca.

Teléfono: (+57) 1 428 9080.

Línea de servicio: +57 317 369 6148.

Correo: info@jungheinrich.co. La empresa cuenta con sedes y servicio técnico en varias ciudades del país.

Sitio oficial: [Jungheinrich Colombia](#)

Conclusiones:

- ° El precio no debe ser el único criterio para seleccionar un proveedor
- ° La calidad del servicio y la garantía tienen un impacto directo en la continuidad de las operaciones logísticas
- ° La evaluación mediante una matriz de verificación facilita una selección objetiva y transparente
- ° Jungheinrich Colombia obtuvo la mejor calificación gracias a su experiencia, calidad del servicio garantía y soporte técnico

Bibliografía:

<https://www.jungheinrich.co/servicio-jungheinrich/servicio-t%C3%A9cnico-para-montarcargas-825338>

https://www.jungheinrich.co/productos/montacargas-el%C3%A9ctricos?utm_source

<https://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx>

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Informe De Criterios Para Categorizar Un Inventario

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gomez

Elizabeth Jimenez

Jose Manuel Babilonia

Juan Manuel Bermudez Vasquez

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Con el objetivo de optimizar y automatizar el proceso de toma de inventarios en los almacenes de Llorede S.A., se han evaluado las propuestas comerciales de tres proveedores: Papelería Redox Colombia S.A.S., Almacenes Éxito S.A., y Alkosto (Colombiana De Comercio). Cada propuesta contempla la adquisición de quince (15) tabletas con sus respectivos accesorios de productividad.

Tras analizar las variables económicas, técnicas y de vigencia, se ha tomado la decisión de adjudicar la compra a Alkosto, al ofrecer la opción económicamente más eficiente para el mismo modelo presentado por Papelería Redox.

La automatización de inventarios requiere un rendimiento fluido para la aplicación desarrollada por el departamento de sistemas de la empresa, comparativo de bases de datos locales vs toma física y conectividad constante.

NxtPaper 11 Plus (Alkosto / Redox): Destaca significativamente en rendimiento operativo gracias a sus 12 GB de Memoria RAM (ideal para multitarea pesada y procesamiento de grandes volúmenes de datos de inventario) y una autonomía de batería superior estimada en 20 horas. Además, el combo incluye de forma nativa Teclado, Flip Case y Stylus Pen, transformando el equipo en una estación de trabajo completa para el operario de almacén.

Lenovo Idea Tab 11" (Éxito): Es la opción más económica en el gran total, cuenta con una pantalla de excelente resolución (2.5K) y mejores cámaras (13 MP). Sin embargo, se queda corta en comparación al ofrecer 8 GB de RAM y una batería de menor duración (12 horas de reproducción de video). Incluye lápiz y funda, pero no teclado físico.

los tres proveedores coinciden exactamente en sus políticas de distribución y recaudo comercial:

Forma de pago: 50% de anticipo y 50% contra entrega.

Tiempo de entrega: A convenir, sujeto a la disponibilidad de inventario en el momento del cierre.

Se determina seleccionar la propuesta de Alkosto por las siguientes razones estratégicas:

Eficiencia de Costo en el Modelo Superior: Alkosto ofrece exactamente el mismo dispositivo que Papelería Redox (NxtPaper 11 Plus), pero con un ahorro de \$99.500 por unidad, lo que representa un ahorro directo de \$1.776.075 en el presupuesto total frente a Redox.

Superioridad Técnica para el Trabajo de Campo: Aunque Almacenes Éxito presenta un costo global ligeramente menor (una diferencia de \$1.242.360 a favor del Éxito), la tableta de Alkosto ofrece 4 GB más de memoria RAM y 8 horas adicionales de autonomía teórica de batería. Para jornadas extensas de conteo físico, conciliación de existencias y flujos logísticos en Lloreda S.A., estas especificaciones garantizan una mayor vida útil del hardware y menor tiempo de inactividad de los operarios.

Kit de Productividad Completo: La inclusión del teclado físico en la oferta de Alkosto facilita la digitación rápida de novedades, códigos de barras erróneos o comentarios en el sistema de gestión de inventarios, accesorio que Almacenes Éxito no incluye en su caja.

Cotizaciones:

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

Calle 11 # 31ª-42 Bogotas D.C.

COTIZACIÓN

Fecha: 20 de junio de 2026

Cliente: Lloreda s.a.

Vigencia de la oferta: 15 días calendario a partir de la fecha de emisión

Precio: Al costo

Detalle de la Cotización

Ítem	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Precio Total
1	Tablet NxtPaper 11 Plus – 256 GB / 12 GB RAM, Android 15 (Ver ficha técnica adjunta)	15	\$1.419.500	\$21.292.500

Subtotal	\$21.292.500
IVA (19%)	\$4.045.575
TOTAL	\$25.338.075

Ficha Técnica del Producto

Referencia / Línea	NxtPaper 11 Plus
Memoria Interna	256 GB
Memoria RAM	12 GB
Procesador	MediaTek Helio G100 MT8781
Núcleos	8 núcleos
Velocidad del Procesador	6x ARM Cortex-A55 @ 2.0 GHz, 2x ARM Cortex-A76 @ 2.2 GHz

Sistema Operativo	Android 15
Tamaño de Pantalla	11.45 pulgadas
Resolución de Pantalla	2.2K (2200 x 1440)
Cámara Frontal	8 Megapíxeles
Cámara Posterior	8 Megapíxeles
Duración de Batería	20 horas aproximadas*
Color	Negro
Conexión de Datos	WiFi
Alimentación de Energía	Batería recargable interna
Puertos de Entrada/Salida	Entrada de micrófono, puerto auxiliar de audio
Conectividad	Bluetooth, USB, WiFi
Inteligencia Artificial	Sí
Incluye	Flip Case, Teclado y Stylus Pen
No Incluye	Audífonos
Garantía	12 meses
Producto en Combo	Sí

**Aviso legal: La duración de la batería está expresada en horas aproximadas. Su duración real dependerá del uso que se le dé al equipo.*

Condiciones Comerciales

- Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.
- Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.
- Precios expresados en pesos colombianos (COP).
- El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.
- Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

Carrera 48 N.º 32B Sur - 139, Envigado, Antioquia

COTIZACIÓN

Fecha: 29 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A.

Vigencia de la oferta: 15 días calendario a partir de la fecha de emisión, sujeta a disponibilidad de inventario

Descuento aplicado: 15% sobre precio de lista

Detalle de la Cotización

Ítem	Descripción	Cant.	Precio de Lista	Precio Unitario (15% Dcto.)	Precio Total
1	Tablet Lenovo Idea Tab 11" 8GB/256GB + Lápiz + Folio (Ver ficha técnica adjunta)	15	\$1.600.000	\$1.349.900	\$20.248.500

Subtotal	\$20.248.500
IVA (19%)	\$3.847.215
TOTAL	\$24.095.715

Ficha Técnica del Producto

Modelo	Lenovo Idea Tab 11"
Memoria RAM	8 GB
Almacenamiento	256 GB
Tipo de Disco Duro	Disco de Estado Sólido (SSD)
Memoria Expandible	No (rango de almacenamiento 1 GB a 256 GB)
Procesador	MediaTek Dimensity 6300 – 2.4 GHz

Sistema Operativo	Android 15
Tamaño de Pantalla	11 pulgadas
Tipo de Pantalla	LCD
Resolución de Pantalla	2.5K
Cámara Frontal	13 Megapíxeles
Cámara Principal	13 Megapíxeles
Tipo de Batería	Polímero de Litio
Tiempo de Carga / Autonomía	Hasta 12 horas de reproducción de video
Altavoces	Sí (cuádruples, ajustados por Dolby Atmos)
Conectividad	WiFi
Red Móvil	No aplica
Resistencia al Agua	No
Puertos de Entrada/Salida	USB-C
Contenido de la Caja	Tablet, guía de inicio rápido y seguridad, garantía, bandeja para tarjeta microSD, cable de carga USB-C 2.0, Lenovo Tab Pen y funda tipo folio

Descripción General

La Lenovo Idea Tab de 11 pulgadas está pensada para estudio y entretenimiento: ofrece batería de larga duración, funciones apoyadas en IA para mejorar la productividad y una pantalla nítida para contenido multimedia.

Su procesador MediaTek Dimensity 6300 permite una multitarea fluida, y la función de búsqueda por selección con Google facilita encontrar información o traducir texto sin cambiar de aplicación.

Cuenta con pantalla IPS táctil de 2.5K con tecnología de bajo brillo azul certificada por TÜV Rheinland, altavoces cuádruples con Dolby Atmos, y compatibilidad con aplicaciones de escritura y dibujo como Lenovo AI Note, Squid, Nebo y MyScript Calculator.

Incluye carga rápida de 20W y función Smart Connect para sincronizar tareas entre dispositivos.

Condiciones Comerciales

- Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.
- Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.
- Precios expresados en pesos colombianos (COP).
- El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.
- Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

Calle 9C # 23C-51, Cali, Valle del Cauca

COTIZACIÓN

Fecha: 23 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A. – NIT 890.301.602

Dirección Cliente: Calle 15 # 28-370, Acopi, Yumbo, Valle del Cauca

Vigencia de la oferta: 15 días calendario a partir de la fecha de emisión

Detalle de la Cotización

Ítem	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Precio Total
1	Tablet NxtPaper 11 Plus – 256 GB / 12 GB RAM, Android 15 (Ver ficha técnica adjunta)	15	\$1.519.000	\$22.785.000

Subtotal	\$22.785.000
IVA (19%)	\$4.329.150
TOTAL	\$27.114.150

Ficha Técnica del Producto

Referencia / Línea	NxtPaper 11 Plus
Memoria Interna	256 GB
Memoria RAM	12 GB
Procesador	MediaTek Helio G100 MT8781
Núcleos	8 núcleos
Velocidad del Procesador	6x ARM Cortex-A55 @ 2.0 GHz, 2x ARM Cortex-A76 @ 2.2 GHz
Sistema Operativo	Android 15

Tamaño de Pantalla	11.45 pulgadas
Resolución de Pantalla	2.2K (2200 x 1440)
Cámara Frontal	8 Megapíxeles
Cámara Posterior	8 Megapíxeles
Duración de Batería	20 horas aproximadas*
Color	Negro
Conexión de Datos	WiFi
Alimentación de Energía	Batería recargable interna
Puertos de Entrada/Salida	Entrada de micrófono, puerto auxiliar de audio
Conectividad	Bluetooth, USB, WiFi
Inteligencia Artificial	Sí
Incluye	Flip Case, Teclado y Stylus Pen
No Incluye	Audífonos
Garantía	12 meses
Producto en Combo	Sí

**Aviso legal: La duración de la batería está expresada en horas aproximadas. Su duración real dependerá del uso que se le dé al equipo.*

Condiciones Comerciales

- Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.
- Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.
- Precios expresados en pesos colombianos (COP).
- El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.
- Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

Conclusiones:

La implementación de un adecuado proceso de compras constituye un elemento estratégico para el éxito de cualquier organización, especialmente cuando se trata de adquirir equipos destinados a la automatización de sus procesos. Estas inversiones representan un compromiso importante de recursos financieros y tienen un impacto directo sobre la productividad, la calidad, la competitividad y la sostenibilidad de la empresa. Por esta razón, resulta indispensable desarrollar un proceso de adquisición transparente, planificado y fundamentado en criterios técnicos, económicos y operativos.

La solicitud y evaluación de al menos tres oferentes permite realizar un análisis comparativo objetivo de las diferentes alternativas disponibles en el mercado. Este procedimiento facilita la identificación de la propuesta que ofrece la mejor relación entre costo, calidad, garantía, soporte técnico, tiempos de entrega, experiencia del proveedor. De esta manera, la organización reduce el riesgo de tomar decisiones basadas únicamente en el precio y aumenta la probabilidad de realizar una inversión rentable y duradera.

Además, un proceso de compras estructurado fortalece los principios de transparencia, equidad y competencia entre los proveedores, evitando posibles favoritismos y promoviendo la selección de la oferta que genere mayor valor para la empresa. La comparación entre diferentes propuestas también permite negociar mejores condiciones comerciales, obtener beneficios adicionales y garantizar que los equipos adquiridos satisfagan plenamente las necesidades operativas de la organización.

En el caso específico de la automatización empresarial, la correcta selección de los equipos es determinante para alcanzar los objetivos de eficiencia, reducción de costos, optimización de los procesos y mejora continua. Una decisión equivocada puede ocasionar retrasos en la implementación, sobrecostos, problemas de compatibilidad tecnológica e incluso pérdidas económicas que afecten el desarrollo de la empresa.

En conclusión, realizar un proceso de compras con la participación de tres oferentes no solo representa una buena práctica administrativa, sino que constituye una herramienta fundamental para asegurar una inversión responsable, eficiente y alineada con los objetivos estratégicos de la organización. Este procedimiento contribuye a minimizar riesgos, optimizar los recursos disponibles y garantizar que la tecnología adquirida impulse el crecimiento, la innovación y la competitividad de la empresa en un entorno cada vez más exigente y dinámico.

Bibliografia:

WWW.LLOREDA.COM.CO

MATERIAL DE APOYO SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Informe De Criterios Para Categorizar Un Inventario

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gomez

Elizabeth Jimenez

Jose Manuel Babilonia

Juan Manuel Bermudez Vasquez

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Con el objetivo de optimizar y automatizar el proceso de toma de inventarios en los almacenes de Llorede S.A., se han evaluado las propuestas comerciales de tres proveedores: Papelería Redox Colombia S.A.S., Almacenes Éxito S.A., y Alkosto (Colombiana De Comercio). Cada propuesta contempla la adquisición de quince (15) tabletas con sus respectivos accesorios de productividad.

Tras analizar las variables económicas, técnicas y de vigencia, se ha tomado la decisión de adjudicar la compra a Alkosto, al ofrecer la opción económicamente más eficiente para el mismo modelo presentado por Papelería Redox.

La automatización de inventarios requiere un rendimiento fluido para la aplicación desarrollada por el departamento de sistemas de la empresa, comparativo de bases de datos locales vs toma física y conectividad constante.

NxtPaper 11 Plus (Alkosto / Redox): Destaca significativamente en rendimiento operativo gracias a sus 12 GB de Memoria RAM (ideal para multitarea pesada y procesamiento de grandes volúmenes de datos de inventario) y una autonomía de batería superior estimada en 20 horas. Además, el combo incluye de forma nativa Teclado, Flip Case y Stylus Pen, transformando el equipo en una estación de trabajo completa para el operario de almacén.

Lenovo Idea Tab 11" (Éxito): Es la opción más económica en el gran total, cuenta con una pantalla de excelente resolución (2.5K) y mejores cámaras (13 MP). Sin embargo, se queda corta en comparación al ofrecer 8 GB de RAM y una batería de menor duración (12 horas de reproducción de video). Incluye lápiz y funda, pero no teclado físico.

los tres proveedores coinciden exactamente en sus políticas de distribución y recaudo comercial:

Forma de pago: 50% de anticipo y 50% contra entrega.

Tiempo de entrega: A convenir, sujeto a la disponibilidad de inventario en el momento del cierre.

Se determina seleccionar la propuesta de Alkosto por las siguientes razones estratégicas:

Eficiencia de Costo en el Modelo Superior: Alkosto ofrece exactamente el mismo dispositivo que Papelería Redox (NxtPaper 11 Plus), pero con un ahorro de \$99.500 por unidad, lo que representa un ahorro directo de \$1.776.075 en el presupuesto total frente a Redox.

Superioridad Técnica para el Trabajo de Campo: Aunque Almacenes Éxito presenta un costo global ligeramente menor (una diferencia de \$1.242.360 a favor del Éxito), la tableta de Alkosto ofrece 4 GB más de memoria RAM y 8 horas adicionales de autonomía teórica de batería. Para jornadas extensas de conteo físico, conciliación de existencias y flujos logísticos en Lloreda S.A., estas especificaciones garantizan una mayor vida útil del hardware y menor tiempo de inactividad de los operarios.

Kit de Productividad Completo: La inclusión del teclado físico en la oferta de Alkosto facilita la digitación rápida de novedades, códigos de barras erróneos o comentarios en el sistema de gestión de inventarios, accesorio que Almacenes Éxito no incluye en su caja.

Cotizaciones:

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

Calle 11 # 31ª-42 Bogotas D.C.

COTIZACIÓN

Fecha: 20 de junio de 2026

Cliente: Lloreda s.a.

Vigencia de la oferta: 15 días calendario a partir de la fecha de emisión

Precio: Al costo

Detalle de la Cotización

Ítem	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Precio Total
1	Tablet NxtPaper 11 Plus – 256 GB / 12 GB RAM, Android 15 (Ver ficha técnica adjunta)	15	\$1.419.500	\$21.292.500

Subtotal	\$21.292.500
IVA (19%)	\$4.045.575
TOTAL	\$25.338.075

Ficha Técnica del Producto

Referencia / Línea	NxtPaper 11 Plus
Memoria Interna	256 GB
Memoria RAM	12 GB
Procesador	MediaTek Helio G100 MT8781
Núcleos	8 núcleos
Velocidad del Procesador	6x ARM Cortex-A55 @ 2.0 GHz, 2x ARM Cortex-A76 @ 2.2 GHz

Sistema Operativo	Android 15
Tamaño de Pantalla	11.45 pulgadas
Resolución de Pantalla	2.2K (2200 x 1440)
Cámara Frontal	8 Megapíxeles
Cámara Posterior	8 Megapíxeles
Duración de Batería	20 horas aproximadas*
Color	Negro
Conexión de Datos	WiFi
Alimentación de Energía	Batería recargable interna
Puertos de Entrada/Salida	Entrada de micrófono, puerto auxiliar de audio
Conectividad	Bluetooth, USB, WiFi
Inteligencia Artificial	Sí
Incluye	Flip Case, Teclado y Stylus Pen
No Incluye	Audífonos
Garantía	12 meses
Producto en Combo	Sí

**Aviso legal: La duración de la batería está expresada en horas aproximadas. Su duración real dependerá del uso que se le dé al equipo.*

Condiciones Comerciales

- Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.
- Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.
- Precios expresados en pesos colombianos (COP).
- El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.
- Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

Carrera 48 N.º 32B Sur - 139, Envigado, Antioquia

COTIZACIÓN

Fecha: 29 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A.

Vigencia de la oferta: 15 días calendario a partir de la fecha de emisión, sujeta a disponibilidad de inventario

Descuento aplicado: 15% sobre precio de lista

Detalle de la Cotización

Ítem	Descripción	Cant.	Precio de Lista	Precio Unitario (15% Dcto.)	Precio Total
1	Tablet Lenovo Idea Tab 11" 8GB/256GB + Lápiz + Folio (Ver ficha técnica adjunta)	15	\$1.600.000	\$1.349.900	\$20.248.500

Subtotal	\$20.248.500
IVA (19%)	\$3.847.215
TOTAL	\$24.095.715

Ficha Técnica del Producto

Modelo	Lenovo Idea Tab 11"
Memoria RAM	8 GB
Almacenamiento	256 GB
Tipo de Disco Duro	Disco de Estado Sólido (SSD)
Memoria Expandible	No (rango de almacenamiento 1 GB a 256 GB)
Procesador	MediaTek Dimensity 6300 – 2.4 GHz

Sistema Operativo	Android 15
Tamaño de Pantalla	11 pulgadas
Tipo de Pantalla	LCD
Resolución de Pantalla	2.5K
Cámara Frontal	13 Megapíxeles
Cámara Principal	13 Megapíxeles
Tipo de Batería	Polímero de Litio
Tiempo de Carga / Autonomía	Hasta 12 horas de reproducción de video
Altavoces	Sí (cuádruples, ajustados por Dolby Atmos)
Conectividad	WiFi
Red Móvil	No aplica
Resistencia al Agua	No
Puertos de Entrada/Salida	USB-C
Contenido de la Caja	Tablet, guía de inicio rápido y seguridad, garantía, bandeja para tarjeta microSD, cable de carga USB-C 2.0, Lenovo Tab Pen y funda tipo folio

Descripción General

La Lenovo Idea Tab de 11 pulgadas está pensada para estudio y entretenimiento: ofrece batería de larga duración, funciones apoyadas en IA para mejorar la productividad y una pantalla nítida para contenido multimedia.

Su procesador MediaTek Dimensity 6300 permite una multitarea fluida, y la función de búsqueda por selección con Google facilita encontrar información o traducir texto sin cambiar de aplicación.

Cuenta con pantalla IPS táctil de 2.5K con tecnología de bajo brillo azul certificada por TÜV Rheinland, altavoces cuádruples con Dolby Atmos, y compatibilidad con aplicaciones de escritura y dibujo como Lenovo AI Note, Squid, Nebo y MyScript Calculator.

Incluye carga rápida de 20W y función Smart Connect para sincronizar tareas entre dispositivos.

Condiciones Comerciales

- Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.
- Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.
- Precios expresados en pesos colombianos (COP).
- El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.
- Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

Calle 9C # 23C-51, Cali, Valle del Cauca

COTIZACIÓN

Fecha: 23 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A. – NIT 890.301.602

Dirección Cliente: Calle 15 # 28-370, Acopi, Yumbo, Valle del Cauca

Vigencia de la oferta: 15 días calendario a partir de la fecha de emisión

Detalle de la Cotización

Ítem	Descripción	Cant.	Precio Unitario	Precio Total
1	Tablet NxtPaper 11 Plus – 256 GB / 12 GB RAM, Android 15 (Ver ficha técnica adjunta)	15	\$1.519.000	\$22.785.000

Subtotal	\$22.785.000
IVA (19%)	\$4.329.150
TOTAL	\$27.114.150

Ficha Técnica del Producto

Referencia / Línea	NxtPaper 11 Plus
Memoria Interna	256 GB
Memoria RAM	12 GB
Procesador	MediaTek Helio G100 MT8781
Núcleos	8 núcleos
Velocidad del Procesador	6x ARM Cortex-A55 @ 2.0 GHz, 2x ARM Cortex-A76 @ 2.2 GHz
Sistema Operativo	Android 15

Tamaño de Pantalla	11.45 pulgadas
Resolución de Pantalla	2.2K (2200 x 1440)
Cámara Frontal	8 Megapíxeles
Cámara Posterior	8 Megapíxeles
Duración de Batería	20 horas aproximadas*
Color	Negro
Conexión de Datos	WiFi
Alimentación de Energía	Batería recargable interna
Puertos de Entrada/Salida	Entrada de micrófono, puerto auxiliar de audio
Conectividad	Bluetooth, USB, WiFi
Inteligencia Artificial	Sí
Incluye	Flip Case, Teclado y Stylus Pen
No Incluye	Audífonos
Garantía	12 meses
Producto en Combo	Sí

**Aviso legal: La duración de la batería está expresada en horas aproximadas. Su duración real dependerá del uso que se le dé al equipo.*

Condiciones Comerciales

- Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.
- Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.
- Precios expresados en pesos colombianos (COP).
- El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.
- Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

Conclusiones:

La implementación de un adecuado proceso de compras constituye un elemento estratégico para el éxito de cualquier organización, especialmente cuando se trata de adquirir equipos destinados a la automatización de sus procesos. Estas inversiones representan un compromiso importante de recursos financieros y tienen un impacto directo sobre la productividad, la calidad, la competitividad y la sostenibilidad de la empresa. Por esta razón, resulta indispensable desarrollar un proceso de adquisición transparente, planificado y fundamentado en criterios técnicos, económicos y operativos.

La solicitud y evaluación de al menos tres oferentes permite realizar un análisis comparativo objetivo de las diferentes alternativas disponibles en el mercado. Este procedimiento facilita la identificación de la propuesta que ofrece la mejor relación entre costo, calidad, garantía, soporte técnico, tiempos de entrega, experiencia del proveedor. De esta manera, la organización reduce el riesgo de tomar decisiones basadas únicamente en el precio y aumenta la probabilidad de realizar una inversión rentable y duradera.

Además, un proceso de compras estructurado fortalece los principios de transparencia, equidad y competencia entre los proveedores, evitando posibles favoritismos y promoviendo la selección de la oferta que genere mayor valor para la empresa. La comparación entre diferentes propuestas también permite negociar mejores condiciones comerciales, obtener beneficios adicionales y garantizar que los equipos adquiridos satisfagan plenamente las necesidades operativas de la organización.

En el caso específico de la automatización empresarial, la correcta selección de los equipos es determinante para alcanzar los objetivos de eficiencia, reducción de costos, optimización de los procesos y mejora continua. Una decisión equivocada puede ocasionar retrasos en la implementación, sobrecostos, problemas de compatibilidad tecnológica e incluso pérdidas económicas que afecten el desarrollo de la empresa.

En conclusión, realizar un proceso de compras con la participación de tres oferentes no solo representa una buena práctica administrativa, sino que constituye una herramienta fundamental para asegurar una inversión responsable, eficiente y alineada con los objetivos estratégicos de la organización. Este procedimiento contribuye a minimizar riesgos, optimizar los recursos disponibles y garantizar que la tecnología adquirida impulse el crecimiento, la innovación y la competitividad de la empresa en un entorno cada vez más exigente y dinámico.

Bibliografia:

WWW.LLOREDA.COM.CO

MATERIAL DE APOYO SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3336443

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Luisa Daniela Rodas Muñoz

CC:1017216155

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

1. INTRODUCCIÓN

El proceso de aprovisionamiento en la gestión logística actual exige abandonar la práctica tradicional de elegir proveedores basándose exclusivamente en el precio más bajo. Para garantizar la continuidad de la cadena de suministro, la rentabilidad y la satisfacción del cliente final, es imperativo implementar metodologías cuantitativas y multicriterio. El presente informe detalla el ejercicio práctico de cotización, comparación y selección para la compra de un lote de protectores de colchón, aplicando una matriz de ponderación de factores técnicos y comerciales para mitigar los riesgos asociados al inventario.

2. DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD DE COMPRA

- **Producto a adquirir:** Protectores de colchón acolchados e impermeables (Medida: Doble - 140x190 cm).
- **Cantidad requerida:** 500 unidades.
- **Justificación de la necesidad:** Abastecimiento del inventario del próximo trimestre para cumplir con las proyecciones de distribución y atender el canal institucional de ventas. Se requiere que el producto cuente con barrera anti transpirante de poliuretano de alta durabilidad para minimizar devoluciones por fallas de calidad.

3. PRESENTACIÓN DE LAS EMPRESAS PROPONENTES (SIMULADAS)

Para este proceso, el departamento de compras convocó y recibió propuestas de tres empresas proveedoras del sector textil e industrial colombiano:

1. **Textiles e Impermeables del Aburrá S.A.S. (Proveedor A):** Empresa ubicada en el área metropolitana de Medellín. Especialistas en telas técnicas. Ofrecen entrega directa en nuestras bodegas e inspección técnica previa.
2. **Logística e Insumos Nacionales S.A. (Proveedor B):** Gran distribuidor mayorista con base de operaciones en Bogotá. Conocidos por su alta capacidad de producción en masa y precios altamente competitivos, su logística depende de transportadoras externas.
3. **Confecciones Industriales y Protectores del Caribe S.A.S. (Proveedor C):** Fábrica con sede en Barranquilla. Destacan por usar materias primas de importación premium, pero los tiempos de tránsito terrestre hacia el interior del país suelen ser mayores.

4. MATRIZ DE VERIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROPONENTES

Se implementó el método de **Ponderación de Factores**. A cada criterio se le asignó un peso porcentual de acuerdo con su impacto crítico en nuestra operación logística (sumando un 100%). Cada proponente fue calificado en una escala de 1 a 5 (donde 1 es Deficiente, 3 es Aceptable y 5 es Excelente).

PUNTAJE PONDERADO

$$= \text{Calificación del Proveedor} \times \left(\frac{\text{Peso del Criterio}}{100} \right)$$

Criterio de Evaluación	Peso (%)	Proveedor A:Textiles del Aburrá	Proveedor B:Logística e Insumos Nac.	Proveedor C:Protectores del Caribe
Precio Unitario (Costo Total) Valor por unidad cotizada.	30%	Calificación: 4.0 <i>(\$24.500 COP)</i> Puntaje: 1.20	Calificación: 5.0 <i>(\$21.800 COP)</i> Puntaje: 1.50	Calificación: 3.5 <i>(\$26.000 COP)</i> Puntaje: 1.05
Calidad y Certificaciones Cumplimiento de normas técnicas.	25%	Calificación: 5.0 <i>(Certificado ISO 9001)</i> Puntaje: 1.25	Calificación: 3.0 <i>(Ficha estándar)</i> Puntaje: 0.75	Calificación: 4.5 <i>(Tela certificada)</i> Puntaje: 1.13
Tiempo de Entrega (Lead Time) Días desde la orden hasta la bodega.	20%	Calificación: 5.0 <i>(48 Horas - Local)</i> Puntaje: 1.00	Calificación: 3.0 <i>(8 a 10 Días hábiles)</i> Puntaje: 0.60	Calificación: 2.5 <i>(12 Días hábiles)</i> Puntaje: 0.50
Condiciones de Pago Plazos de crédito otorgados.	15%	Calificación: 4.0 <i>(Crédito a 30 días)</i> Puntaje: 0.60	Calificación: 4.0 <i>(Crédito a 30 días)</i> Puntaje: 0.60	Calificación: 3.0 <i>(50% anticipo, 50% contraentrega)</i> Puntaje: 0.45
Políticas de Garantía y Devolución Respuesta ante averías u órdenes	10%	Calificación: 4.5 <i>Cambio inmediato local)</i>	Calificación: 3.5 <i>(Sujeto a peritaje en Bogotá)</i>	Calificación: 4.0 <i>(Asume fletes de retorno)</i>

incorrectas.		Puntaje: 0.45	Puntaje: 0.35	Puntaje: 0.40
TOTALES	100%	Puntaje Final: 4.50 (SELECCIONADO)	Puntaje Final: 3.80	Puntaje Final: 3.53

5. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL MEJOR PROPONENTE

Tras consolidar los datos cuantitativos de la matriz de verificación, el **Proveedor A (Textiles e Impermeables del Aburrá S.A.S.)** obtuvo el puntaje más alto con **4.50 sobre 5.00**.

El desglose técnico de la decisión se fundamenta en los siguientes puntos:

1. **Aseguramiento Logístico de Tiempos (Lead Time):** Al ser un proveedor local, ofrece un tiempo de entrega de apenas 48 horas. En comparación con los 10 o 12 días de los competidores nacionales, esto reduce drásticamente el riesgo de stockout (ruptura de inventarios) y optimiza los costos de almacenamiento.
2. **Costo Total de Adquisición vs. Precio Nominal:** Aunque el *Proveedor B* ofrece un precio unitario inferior (\$21.800 COP), no asume los costos del transporte intermunicipal ni los riesgos de averías en tránsito. El *Proveedor A* entrega la mercancía directamente bajo la modalidad DDP (Delivered Duty Paid) en nuestras instalaciones por \$24.500 COP, absorbiendo el riesgo logístico.
3. **Calidad Garantizada:** Su calificación perfecta (5.0) en calidad se debe a que sus procesos están avalados por la norma ISO 9001. En el almacenamiento y manejo de protectores impermeables, la calidad textil previene el deterioro por humedad en la bodega, lo que protege directamente el flujo de caja de la organización.

Fallo del Proceso de Compras: Se adjudica la orden de compra por 500 unidades de protectores de colchón a **Textiles e Impermeables del Aburrá S.A.S.**, procediendo con la generación del contrato comercial bajo las condiciones acordadas de crédito a 30 días.

6. CONCLUSIONES

- La utilización de herramientas matriciales de verificación permite objetivar las decisiones del departamento de compras, evitando sesgos que prioricen únicamente el factor monetario en detrimento de la eficiencia operativa.
- En la coordinación de procesos logísticos, variables como el *Lead Time* y las políticas de devolución locales actúan como ventajas competitivas críticas que reducen los costos ocultos asociados a la cadena de suministro.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

Gestión Logística / Proceso de Compras

INFORME – TALLER APLICACIÓN DE COMPRAS

Evidencia GA3-210101071-AA2-EV01

Solicitud, verificación y selección de cotizaciones

Producto cotizado: Taladro percutor profesional

Aprendiz: Carlos Alfredo rojas Suarez

Cc:1140869559

Rol asumido: Coordinador de Compras

Empresa / Proyecto formativo: Ferretería

Samir

Programa de formación: coordinación logística

Ficha: 3336443

Fecha: 04 de julio de 2026

1. Introducción

Este informe presenta el desarrollo del taller de aplicación de compras correspondiente a la evidencia GA3-210101071-AA2-EV01. En el ejercicio se asume el rol de Coordinador de Compras de Ferretería Samir, empresa en la que se desarrolla el proyecto formativo, con el fin de aplicar el proceso de selección de proveedores: elaboración de la solicitud de cotización, recepción de propuestas, verificación de la información suministrada y elección justificada del mejor proponente a partir de una matriz de criterios que va más allá del precio.

Nota metodológica: dado que se trata de un ejercicio académico simulado, las tres cotizaciones que se presentan a continuación fueron construidas por el aprendiz como material de práctica, replicando el formato, los datos y la estructura de una cotización comercial real, con el fin de contar con información completa para diligenciar la matriz de verificación. Para la entrega real ante la empresa.

2. Objetivo

Solicitar, comparar y seleccionar, mediante una matriz de verificación, la mejor propuesta comercial entre tres proveedores para la compra de un taladro percutor profesional requerido por Ferretería Samir, considerando no solo el precio sino también calidad, garantía, tiempos de entrega y respaldo postventa.

3. Producto a cotizar

Campo	Descripción
Producto	Taladro percutor profesional
Uso	Reposición de inventario para venta en Ferretería Samir
Especificaciones mínimas	Potencia: 700-850 W Portabrocas: 13 mm Velocidad variable Función percutor Incluye maletín y accesorios básicos
Cantidad solicitada	10 unidades
Condición	Producto nuevo, garantía vigente, factura y soporte técnico

4. Solicitud de cotización

Se envió la siguiente solicitud, por correo electrónico, a tres empresas proveedoras del sector de ferretería y herramientas:

Asunto: Solicitud de cotización – Taladro percutor profesional (10 unidades)

Cordial saludo. Mi nombre es [Nombre del aprendiz], Coordinador(a) de Compras de Ferretería Samir. Con el fin de evaluar alternativas de suministro, solicito el favor de remitir cotización formal para 10 unidades de taladro percutor profesional (700-850 W, portabrocas 13 mm, función percutor), indicando precio unitario, forma de pago, tiempo de entrega, garantía ofrecida y datos de la empresa (NIT, dirección y contacto). Quedo atento(a) a su respuesta. Agradezco su atención.

5. Cotizaciones recibidas

A continuación, se presentan las tres propuestas recibidas.

5.1 Cotización N.º 1

FERRETERÍA INDUSTRIAL EL PROGRESO S.A.S.

NIT: 900.512.334-1 | Cra. 45 N.º 12-30, Bogotá D.C. | Tel: 601 745 2210 | ventas@elprogresoferreteria.com

Atención: Ing. Camilo Rendón – Asesor Comercial

N.º de cotización	COT-EP-0568	Fecha	24 de junio de 2026
Validez de la oferta	15 días calendario	Experiencia	14 años en el mercado
Marca / Modelo	Truper / ROTP-1/2X	Cantidad	10
Precio unitario	\$850.000	Subtotal	\$8.500.000
IVA (19%)	\$1.615.000	TOTAL	\$10.115.000
Tiempo de entrega	5 días hábiles	Garantía	12 meses por defectos de fábrica
Forma de pago	50% anticipo, 50% contra entrega		

Observaciones del proveedor: incluye capacitación básica de uso y set de brocas de regalo por compras superiores a 8 unidades.

5.2 Cotización N.º 2

DISTRIBUIDORA NACIONAL DE HERRAMIENTAS DINALHER LTDA.

NIT: 830.221.998-5 | Av. Boyacá N.º 34-56, Bogotá D.C. | Tel: 601 388 7741 | cotizaciones@dinalher.com.co

Atención: Sra. Paola Nieto – Ejecutiva de Cuenta

N.º de cotización	DIN-2026-0912	Fecha	24 de junio de 2026
Validez de la oferta	10 días calendario	Experiencia	5 años en el mercado
Marca / Modelo	Marca genérica importada / PD-750G	Cantidad	10
Precio unitario	\$780.000	Subtotal	\$7.800.000
IVA (19%)	\$1.482.000	TOTAL	\$9.282.000
Tiempo de entrega	10 días hábiles	Garantía	6 meses por defectos de fábrica
Forma de pago	100% anticipado		

Observaciones del proveedor: precio sujeto a disponibilidad de stock en bodega principal; no incluye accesorios adicionales.

5.3 Cotización N.º 3

TOOLPRO COLOMBIA S.A.S.

NIT: 901.045.667-2 | Calle 80 N.º 68-15, Bogotá D.C. | Tel: 601 622 4488 | comercial@toolprocolombia.com

Atención: Ing. Daniel Higuera – Gerente Comercial

N.º de cotización	TPC-QT-3341	Fecha	25 de junio de 2026
Validez de la oferta	20 días calendario	Experiencia	9 años, distribuidor autorizado Bosch
Marca / Modelo	Bosch / GSB 550 RE	Cantidad	10
Precio unitario	\$920.000	Subtotal	\$9.200.000
IVA (19%)	\$1.748.000	TOTAL	\$10.948.000
Tiempo de entrega	3 días hábiles	Garantía	24 meses + soporte técnico autorizado
Forma de pago	30% anticipo, 70% a 30 días		

Observaciones del proveedor: cuenta con centro de servicio técnico propio en Bogotá y disponibilidad inmediata de repuestos originales.

6. Verificación de la información

Antes de comparar las propuestas se validó la existencia y trayectoria de cada empresa: consulta de razón social y NIT en el RUES (Registro Único Empresarial y Social), verificación del certificado de Cámara de Comercio, revisión de referencias comerciales y confirmación telefónica de los datos de contacto suministrados en cada cotización. Las tres empresas presentaron información consistente y verificable, por lo que se consideran propuestas válidas para el análisis comparativo.

7. Matriz de verificación y selección de proveedores

La elección no se basa únicamente en el precio. Se definió una matriz ponderada con seis criterios, cada uno calificado de 1 (más bajo) a 5 (más alto) y multiplicado por su peso relativo dentro de la decisión de compra.

Criterio	Peso	Justificación
Precio	20%	Costo directo de adquisición para 10 unidades
Calidad / marca	20%	Confiabilidad del producto y percepción del cliente final
Garantía	20%	Cobertura ante fallas de fábrica
Tiempo de entrega	15%	Disponibilidad oportuna para reponer inventario
Respaldo postventa	15%	Servicio técnico y disponibilidad de repuestos
Experiencia de la empresa	10%	Trayectoria y estabilidad como proveedor

Criterio (peso)	El Progreso	DINALHER	ToolPro Colombia
Precio (20%)	4	5	3
Calidad / marca (20%)	4	3	5
Garantía (20%)	3	2	5
Tiempo de entrega (15%)	4	3	5
Respaldo postventa (15%)	3	3	5
Experiencia (10%)	4	3	4
PUNTAJE PONDERADO (/5)	3.65	3.20	4.50

8. Análisis comparativo

Ferretería Industrial

El Progreso presenta un desempeño equilibrado en todos los criterios, con precio intermedio y buena trayectoria, pero su garantía y respaldo postventa son menores frente al tercer proponente.

Distribuidora DINALHER

ofrece el precio más bajo del mercado, lo cual resulta atractivo a primera vista; sin embargo, exige pago 100% anticipado, tiene la garantía más corta (6 meses), el mayor tiempo de entrega y menor experiencia y respaldo técnico, lo que representa un riesgo mayor para la operación de Ferretería Samir.

ToolPro Colombia

tiene el precio más alto de las tres propuestas, pero obtiene la calificación máxima en calidad de marca (distribuidor autorizado Bosch), garantía (24 meses), tiempo de entrega (3 días hábiles) y respaldo postventa (servicio técnico propio), lo que se traduce en el mayor puntaje ponderado.

9. Proveedor seleccionado

Proveedor elegido: ToolPro Colombia S.A.S. — Puntaje ponderado: 4.50 / 5.00

Se selecciona a ToolPro Colombia S.A.S. como proveedor del taladro percutor profesional para Ferretería Samir. La decisión se sustenta en el equilibrio entre calidad, precio y respaldo:

- **Calidad:** producto de marca reconocida (Bosch) con distribución autorizada, lo que garantiza componentes originales y menor tasa de fallas.
- **Precio:** aunque no es la oferta más económica, la diferencia frente a DINALHER (\$166.000 por unidad) se compensa con una garantía cuatro veces más larga y menor riesgo de reproceso o devoluciones.
- **Respaldo:** es el único proveedor con centro de servicio técnico propio y disponibilidad de repuestos originales, lo que reduce tiempos de parada para Ferretería Samir ante eventuales fallas o reclamaciones de clientes finales.

En consecuencia, la relación calidad-precio-respaldo favorece a ToolPro Colombia como la alternativa de menor riesgo y mayor valor a mediano plazo para la empresa, por encima de la opción de menor costo inicial.

10. Conclusiones

- El precio más bajo no siempre representa la mejor decisión de compra; la matriz de verificación permitió identificar riesgos ocultos en la propuesta más económica (garantía corta, pago 100% anticipado, mayor tiempo de entrega).
- La verificación previa de la información de cada proveedor (RUES, Cámara de Comercio, referencias) es indispensable para dar validez al proceso de selección.
- El uso de una matriz ponderada con criterios de calidad, garantía, tiempo de entrega y respaldo postventa, además del precio, permite tomar decisiones de compra más objetivas y alineadas con las necesidades reales de la empresa.
- Se recomienda a Ferretería Samir formalizar la orden de compra con ToolPro Colombia S.A.S. y mantener las otras dos cotizaciones como respaldo ante eventuales cambios en la disponibilidad del proveedor seleccionado.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3336444



Título de La evidencia: Taller aplicación de compras.

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Aprendices: Leydher Farid Beltrán Peña

CC: 1072073878

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Propuesta De Adquisición De Un Montacargas Retráctil Para El Área De Recubrimiento De Sika Colombia S.A.S. – Planta Tocancipá

Introducción:

Sika Colombia S.A.S. es una empresa líder en la fabricación de productos químicos para la construcción y la industria. La planta ubicada en Tocancipá desarrolla procesos de producción que requieren el almacenamiento y transporte continuo de materias primas y productos terminados.

Actualmente, el área de Recubrimientos presenta dificultades para movilizar y almacenar estibas en posiciones elevadas debido a la alta ocupación de las estanterías y al incremento de la producción. Esta situación genera tiempos muertos, desplazamientos innecesarios, mayor utilización de equipos compartidos y retrasos en el abastecimiento de las líneas de producción.

Por ello, se plantea la adquisición de un montacargas retráctil eléctrico que permita optimizar las operaciones logísticas, mejorar la productividad y aumentar la seguridad de los trabajadores.

Objetivo General:

Evaluar tres alternativas de montacargas retráctiles mediante el análisis de sus características técnicas, costos y beneficios, con el fin de seleccionar el equipo que mejor se adapte a las necesidades operativas del área de Recubrimientos de Sika Colombia S.A.S. Planta Tocancipá.

Problemática

Actualmente el área de Recubrimientos comparte el montacargas retráctil con otras áreas de producción.

Esto ocasiona:

- Retrasos en el abastecimiento.
- Esperas entre operadores.
- Aumento en tiempos de almacenamiento.
- Disminución de la productividad.
- Mayor riesgo durante las maniobras por el tráfico de equipos.

Con la adquisición de un equipo exclusivo se reducirán significativamente los tiempos de operación.

Especificaciones Técnicas Requeridas

Característica	Requerimiento
Tipo	Montacargas Retráctil Eléctrico
Capacidad mínima	1.600 kg
Altura de elevación	9 metros
Batería	48 V
Tipo de llantas	Poliuretano
Dirección	Eléctrica
Cabina	Operador sentado
Uso	Interior
Garantía	Mínimo 12 meses

Cotización de Referencia No. 1



Jungheinrich ETV 216i

Proveedor de referencia:

Jungheinrich Colombia

Especificaciones

- Capacidad: 1.600 kg
- Altura máxima: 10,7 metros
- Batería de Litio 48V
- Dirección eléctrica
- Sistema regenerativo de energía
- Pantalla digital
- Radio de giro reducido
- Garantía: 24 meses

Valor estimado

\$245.000.000 COP + IVA

Incluye

- Cargador
- Capacitación operadores
- Manuales
- Garantía

Ventajas

- Bajo consumo energético.
- Tecnología de batería de litio.
- Menor mantenimiento.
- Mayor velocidad de operación.

Cotización de Referencia No. 2



Crown ESR 5240

Proveedor de referencia:

Crown Lift Trucks Colombia

Especificaciones

- Capacidad: 1.600 kg
- Altura máxima: 9,5 metros
- Batería 48V
- Sistema Access 1 2 3
- Pantalla digital
- Dirección electrónica
- Garantía: 24 meses

Valor estimado

\$232.000.000 COP + IVA

Incluye

- Capacitación
- Cargador
- Manuales
- Garantía

Ventajas

- Excelente estabilidad.
- Muy buena ergonomía.
- Bajo costo de mantenimiento.
- Amplia disponibilidad de repuestos.

Las especificaciones del modelo ESR incluyen capacidad nominal de **1,6 toneladas**, batería de **48 V** y alturas de elevación de hasta **9,5 metros**.

Cotización de Referencia No. 3



Toyota BT Reflex RRE160

Proveedor de referencia:

Toyota Material Handling Colombia

Especificaciones

- Capacidad: 1.600 kg
- Altura máxima: 9 metros
- Batería 48V
- Dirección eléctrica
- Frenado regenerativo
- Pantalla LCD
- Garantía 24 meses

Valor estimado

\$225.000.000 COP + IVA

Incluye

- Cargador
- Capacitación
- Manuales
- Garantía

Ventajas

- Excelente confiabilidad.
- Alta disponibilidad de repuestos.
- Bajo consumo eléctrico.
- Fácil mantenimiento.

Comparación Técnica

Característica	Jungheinrich	Crown	Toyota
Capacidad	1.600 kg	1.600 kg	1.600 kg
Altura	10,7 m	9,5 m	9 m
Batería	Litio 48V	48V	48V
Garantía	24 meses	24 meses	24 meses
Consumo energético	Muy Bajo	Bajo	Bajo
Ergonomía	Excelente	Excelente	Muy Buena
Tecnología	Excelente	Excelente	Muy Buena
Precio	\$245.000.000	\$232.000.000	\$225.000.000

Comparación Económica

Equipo	Precio Estimado
Toyota BT Reflex	\$225.000.000
Crown ESR	\$232.000.000
Jungheinrich ETV	\$245.000.000

Selección de la Mejor Alternativa

Después de analizar las tres opciones, se recomienda adquirir el **Crown ESR 5240**.

Justificación

Aunque la Toyota presenta el menor precio, la diferencia económica frente a Crown es relativamente pequeña.

La Crown ofrece:

- Mejor estabilidad.
- Excelente ergonomía para el operador.
- Amplia disponibilidad de repuestos.
- Mayor precisión en maniobras.
- Excelente servicio postventa.
- Mayor confiabilidad para trabajos continuos.

Su relación costo-beneficio es la más conveniente para las necesidades del área de Recubrimientos.

Beneficios Esperados

- Reducción de tiempos de almacenamiento.
- Mayor productividad.
- Disminución de tiempos muertos.
- Mejor utilización del espacio vertical.

- Reducción de accidentes.
- Mayor disponibilidad del equipo.
- Mejor flujo logístico.

Conclusiones:

La evaluación realizada demuestra que la adquisición de un montacargas retráctil exclusivo para el área de Recubrimientos representa una inversión estratégica para Sika Colombia S.A.S. La incorporación de este equipo permitirá optimizar el manejo de materiales, reducir los tiempos de espera y mejorar la continuidad de las operaciones logísticas.

Aunque las tres alternativas evaluadas cumplen con los requerimientos técnicos mínimos, el modelo **Crown ESR 5240** presenta la mejor relación entre desempeño, seguridad, ergonomía y costo, convirtiéndose en la opción más conveniente para la operación de la planta.

La implementación de este equipo contribuirá al incremento de la productividad, la disminución de riesgos operacionales y una mejor utilización de los espacios de almacenamiento.

Bibliografía:

- Crown Equipment Corporation. (s. f.). *Reach Trucks – ESR Series*.
<https://www.crown.com>
- Jungheinrich AG. (s. f.). *ETV Reach Trucks*. <https://www.jungheinrich.com>
- Toyota Material Handling. (s. f.). *Reach Trucks*. <https://www.toyotaforklift.com>
- LECTURA Specs. (2026). *Reach Truck Technical Specifications*.



Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3336444

Título de La evidencia: Taller Aplicación de Modelos de Inventario

Instructor Responsable: Daniel Rivera

Nombres y Apellidos: Jorge Luis Mora Espinosa

CC:1044507895

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

INTRODUCCION

Dexco es una empresa líder en la fabricación y comercialización de tableros de madera industrializada para los sectores del mueble, la construcción y la decoración. Debido al alto volumen de referencias y a la importancia de garantizar la disponibilidad de los productos más demandados, la gestión eficiente de inventarios constituye un factor clave para la competitividad de la compañía. Este informe presenta el tipo de inventario utilizado en Dexco, el tiempo de realización, la forma de recolección de la información y además de esto posee un análisis frente a los dos productos líderes en la compañía como lo son los tableros de 15 y 12 milímetros en los cuales se explicará sus ventajas y desventajas frente al mercado.

TIPO DE INVENTARIO MANEJADO EN LA EMPRESA DEXCO

Debido a la alta demanda y rotación de estos productos, Dexco utiliza un sistema de inventario permanente o continuo el cual consiste en una actualización constante de entradas y salidas de los productos, control en tiempo real de existencias, identificación rápida de faltantes o excesos y una mayor precisión para la toma de decisiones. Tanto el tablero de 15 milímetros como el de 12 se encuentran en la clasificación de inventario tipo A ya que ambos poseen una alta rotación, generan un porcentaje importante en las ventas, son utilizados por gran parte de los clientes, además si se llegara a presentar un agotamiento de alguno de estos productos significaría una gran afectación a la compañía

TIEMPO DE REALIZACION

Debido a la importancia de estos productos se implementan los siguientes controles:

- Registro de entradas y salidas: Tiempo real.
- Conteo cíclico: Semanal.
- Revisión de diferencias: Semanal.
- Inventario físico general: Semestral.
- Actualización de indicadores: Mensual.

El tiempo estimado para un inventario físico son entre 3 a 5 días en los cuales se hace una planeación, un conteo físico, una verificación y por consiguiente un informe.

FORMA DE RECOLECCION DE LA INFORMACION

La información se recolecta, dicho anteriormente mediante los registros de entrada (compras, producción y transferencia a bodegas), registros de salida (facturación, despachos, transferencias internas, devoluciones), conteos físicos realizados periódicamente para verificar las cantidades reales existentes y manejan un sistema llamado SIESA que les permite llevar un seguimiento y automáticamente arroja cifras exactas de los productos.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS TABLEROS DE 12 Y 15 MILIMETROS

ventajas del Tablero de 12 milímetros

- Alta de manda en el mercado
- Fácil corte y perforación
- Menor peso
- Menor costo por unidad
- Adecuados para muebles de interiores, divisiones y revestimientos

Desventajas

- Menor resistencia estructural
- Menor capacidad para resistir cargas pesadas
- Sensibilidad a la humedad si no posee un tratamiento hidrofugo

El tablero MDF de 12 milímetros es uno de los productos de mayor rotación debido a su versatilidad y costo competitivo. Esto lo convierte en un artículo estratégico para Dexco y una referencia clave dentro de la categoría A.

Ventajas de tablero de 15 milímetros

- Mayor resistencia estructural
- Mejor comportamiento frente a cargas
- Mayor durabilidad
- Amplia aceptación en la industria del mueble

Desventajas

- Mayor peso
- Mayor costo de fabricación
- Requiere mayor espacio de almacenamiento

El tablero MDF de 15 milímetros es un producto de alto valor agregado para Dexco, ya que ofrece mejores prestaciones mecánicas y una amplia aplicación en muebles de oficina, cocinas, closets y mobiliario comercial. Además, es un excelente producto en el sistema de la remodelación y de la innovación.

CONCLUSIONES

En la compañía Dexco los tableros de 12 y 15 milímetros cumplen un papel fundamental en la industria de la construcción, remodelación y de la innovación debido a la alta demanda que posee, todo esto se logra mediante una organización en los inventarios. Si desde el principio se poseen estrategias tales como los inventarios, se podrá garantizar un manejo adecuado de los productos y se podrá verificar exactamente las falencias y las ventajas que se genere mediante el proceso. También cumple un papel importante en la reducción de costos operativos y una mejora continua en el nivel de servicio al cliente, poniendo la compañía en un alto nivel de competitividad y rentabilidad.

Notas al pie

¹Agregue notas al pie, si corresponde, en su propia página después de las referencias.

En el cuerpo de una nota al pie, como en este ejemplo, se usa el estilo de texto Normal.

(Nota: Si elimina esta nota al pie de ejemplo, no se olvide de eliminar también su referencia en el texto. Está al final del párrafo Título 2 de ejemplo de la primera página del contenido del cuerpo de esta plantilla.)

Tablas

Tabla 1

Título de tabla

Encabezado de columna	Encabezado de columna	Encabezado de columna	Encabezado de columna	Encabezado de columna
Encabezado de fila	123	123	123	123
Encabezado de fila	456	456	456	456
Encabezado de fila	789	789	789	789
Encabezado de fila	123	123	123	123
Encabezado de fila	456	456	456	456
Encabezado de fila	789	789	789	789

Nota: Coloque todas las tablas del documento en una sección de tablas, después de las referencias (y, si corresponde, después de las notas al pie). Use una página nueva para cada tabla e incluya un número de tabla y un título de tabla para cada una, como se muestra en esta página. Todo el texto explicativo aparece en una nota de tabla después de la tabla, como en esta. Use el estilo de tabla o ilustración, disponible en la galería de estilos de la pestaña Inicio, para agregar el espaciado entre la tabla y la nota. Las tablas en el formato de APA pueden usar un interlineado de una línea o de 1,5 líneas. Incluya un título para cada fila o columna, incluso si el contenido parece obvio. Se configuró un estilo de tabla para esta plantilla que cumple con las normas del estilo APA. Para insertar una tabla, seleccione la pestaña Insertar y haga clic en Tabla.

Ilustraciones



Ilustración 1. Incluya todas las ilustraciones en su propia sección, después de las referencias (y, si corresponde, después de las notas al pie y las tablas). Incluya un título numerado para cada ilustración. Use el estilo de tabla o ilustración para agregar fácilmente espaciado entre la ilustración y el título.

Para obtener más información sobre todos los elementos del formato de estilo APA, vea el *Manual de estilo de la APA, 6.^a edición*.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICO

Ficha: 3336444

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos

SINDRY YISELA GARZÓN QUINTERO

CC:1003903081

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional forma diferentes actividades fundamentales para el desarrollo económico de todos los países, ya que permite el intercambio de bienes y servicios entre diferentes mercados, fortaleciendo la capacidad de las empresas y promoviendo alto desarrollo económico. En Colombia, podemos decir que las operaciones de importación y exportación están reglamentadas por normas aduaneras que buscan garantizar la legalidad, la transparencia y el adecuado control del ingreso y salida de mercancías del territorio nacional.

DESARROLLO

- <https://canva.link/4z22yesta9rwodj>

CONCLUSIÓN

El Decreto 2685 de 1999 estableció las normas que regulan los procesos de importación y exportación en Colombia, garantizando que todas las operaciones de comercio exterior se realicen de manera legal, transparente y segura.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Título de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportacion

Instructor Responsable:

Wilfred hernandez

Nombres y Apellidos

Aldair junior barraza toro

CC:1.143.152.245

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

Desarrollo de la evidencia:

- Evidencia GA3-210101029-AA1-EV01. Diagrama sobre documentación de importación y exportación

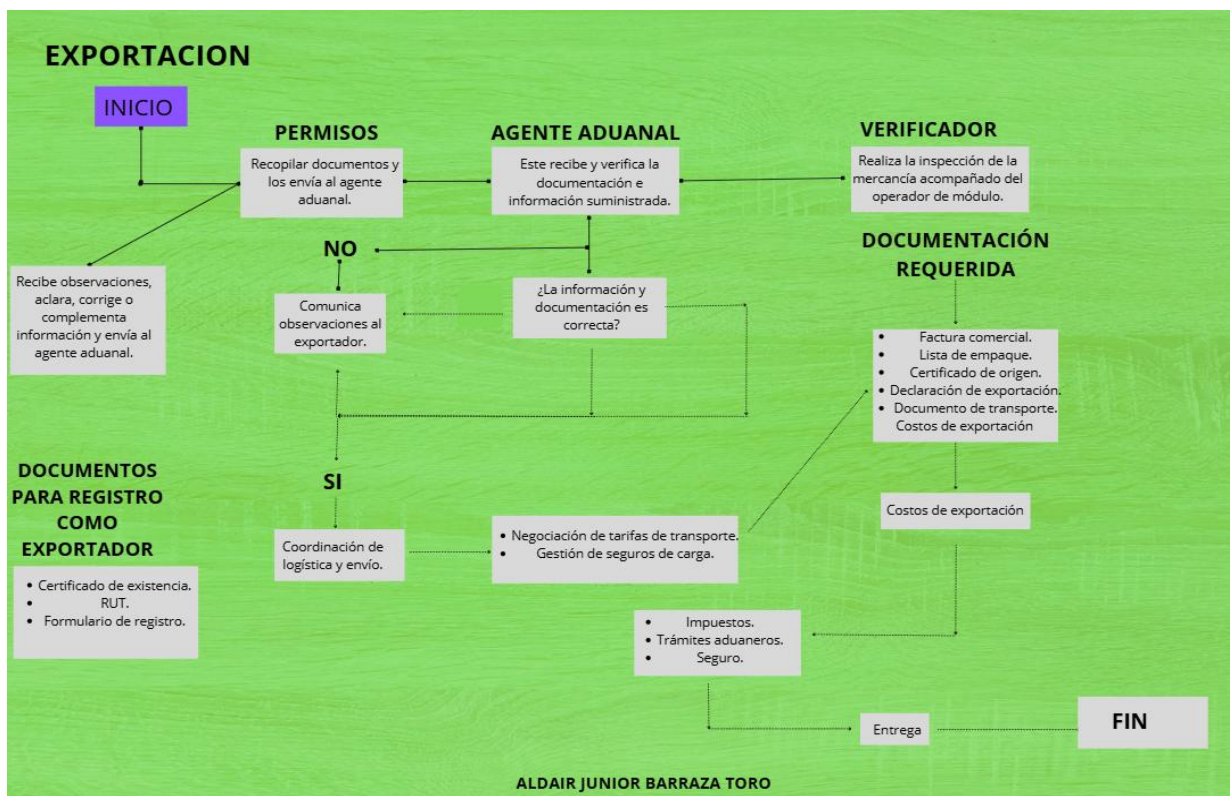
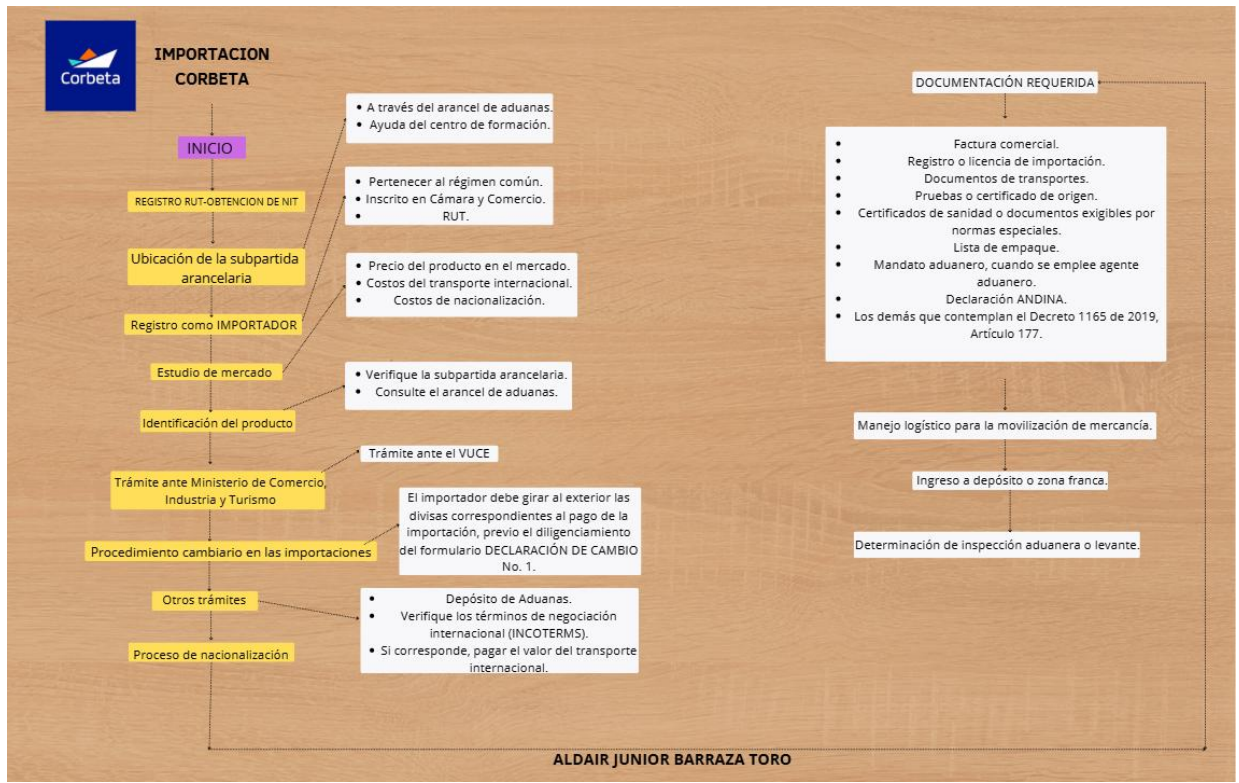
Teniendo en cuenta los conceptos de importación y exportación y el Decreto colombiano No. 2685 (diciembre 28 de 1999) donde se establecen una serie de parámetros y normas para realizar los trámites y documentos pertinentes para el libre tránsito de entrada y salida de mercancías del país, diseñe dos diagramas (uno de importación y otro de exportación) en los cuales se visualice el paso a paso para llevar a cabo cada uno de los procesos, identificando la documentación requerida

BIBLIOGRAFIA

<https://omegaflexitank.com/como-exportar-desde-colombia/>

<https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/course/view.php?id=77201>

<https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/como>



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo:

coordinación de procesos logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

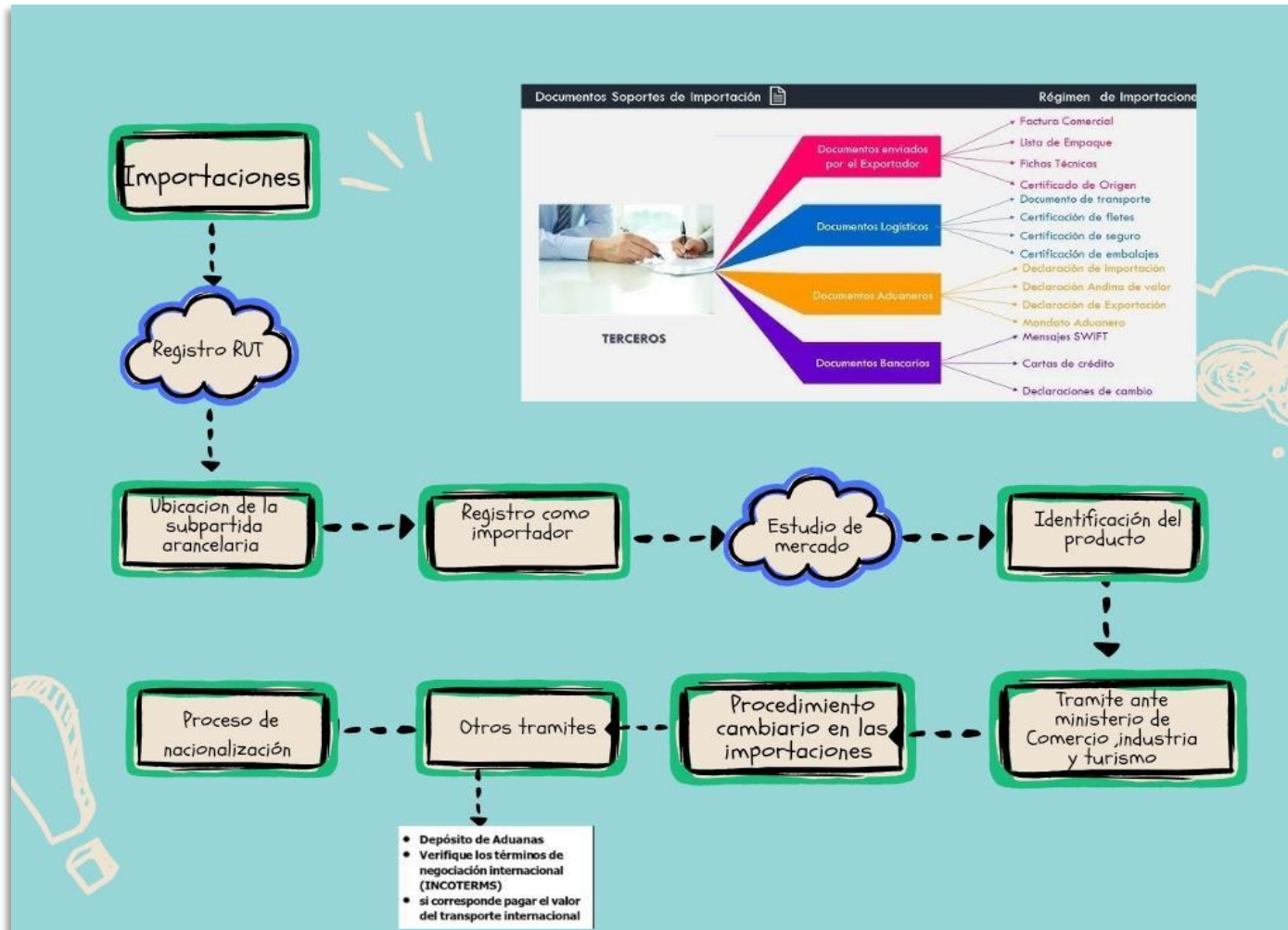
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

- Diagrama de Importacion



- Diagrama de Exportación.



Conclusiones :

Documentación obligatoria para Importación

Para internar mercancías legalmente al Territorio Aduanero Nacional (TAN), el importador debe consolidar los siguientes **documentos soporte** antes de presentar la declaración aduanera:

- **Registro Único Tributario (RUT):** Debe incluir la casilla de usuario aduanero.
- **Declaración de Importación:** Formulario oficializado de forma digital ante la DIAN.
- **Factura Comercial:** Documento emitido por el proveedor extranjero en español o con su traducción.
- **Lista de Empaque (Packing List):** Detalle del contenido, pesos brutos, pesos netos y bultos.
- **Documento de Transporte:** Conocimiento de Embarque (**B/L**) para marítimo, Guía Aérea (**AWB**) para aéreo o Carta Porte para terrestre.
- **Registro o Licencia de Importación:** Tramitado mediante la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE cuando el producto requiera control previo.
- **Vistos Buenos:** Certificaciones de entidades de control como INVIMA (salud/alimentos) o ICA (agropecuaria).
- **Certificado de Origen:** Obligatorio si se desea aplicar a exenciones arancelarias por Tratados de Libre Comercio (**TLC**).
- **Declaración Andina del Valor (DAV):** Requisito digital mandatorio si el valor total de la mercancía es **igual o superior a USD 5.000 FOB**.

Documentación obligatoria para Exportación

Para enviar mercancías hacia mercados internacionales, el despachador debe tramitar y emitir los siguientes soportes para obtener la autorización de salida:

- **RUT con casilla de exportador:** Obligatorio para habilitar los formularios de salida.
- **Factura Comercial de Exportación:** Emitida electrónicamente con los códigos y términos de negociación pactados (Incoterms).
- **Lista de Empaque:** Distribución logística exacta de la carga a embarcar.
- **Documento de Transporte:** Emitido por la naviera, aerolínea o transportador terrestre (B/L, AWB o Carta Porte).
- **Solicitud de Autorización de Embarque (SAE):** Formulario digital transmitido a la DIAN previo a la exportación.
- **Declaración de Exportación (DEX):** Documento definitivo (Formulario 600) generado automáticamente una vez la aduana certifica el embarque real.
- **Vistos Buenos de salida:** Certificados requeridos según el producto (ej. certificado de repeso del café, certificados fitosanitarios del ICA).
- **Certificado de Origen:** Documento emitido para que el comprador extranjero reciba beneficios arancelarios en el destino

Bibliografía

- Canva
- Material Sena
- Pagina de la DIAN

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo:

coordinación de procesos logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

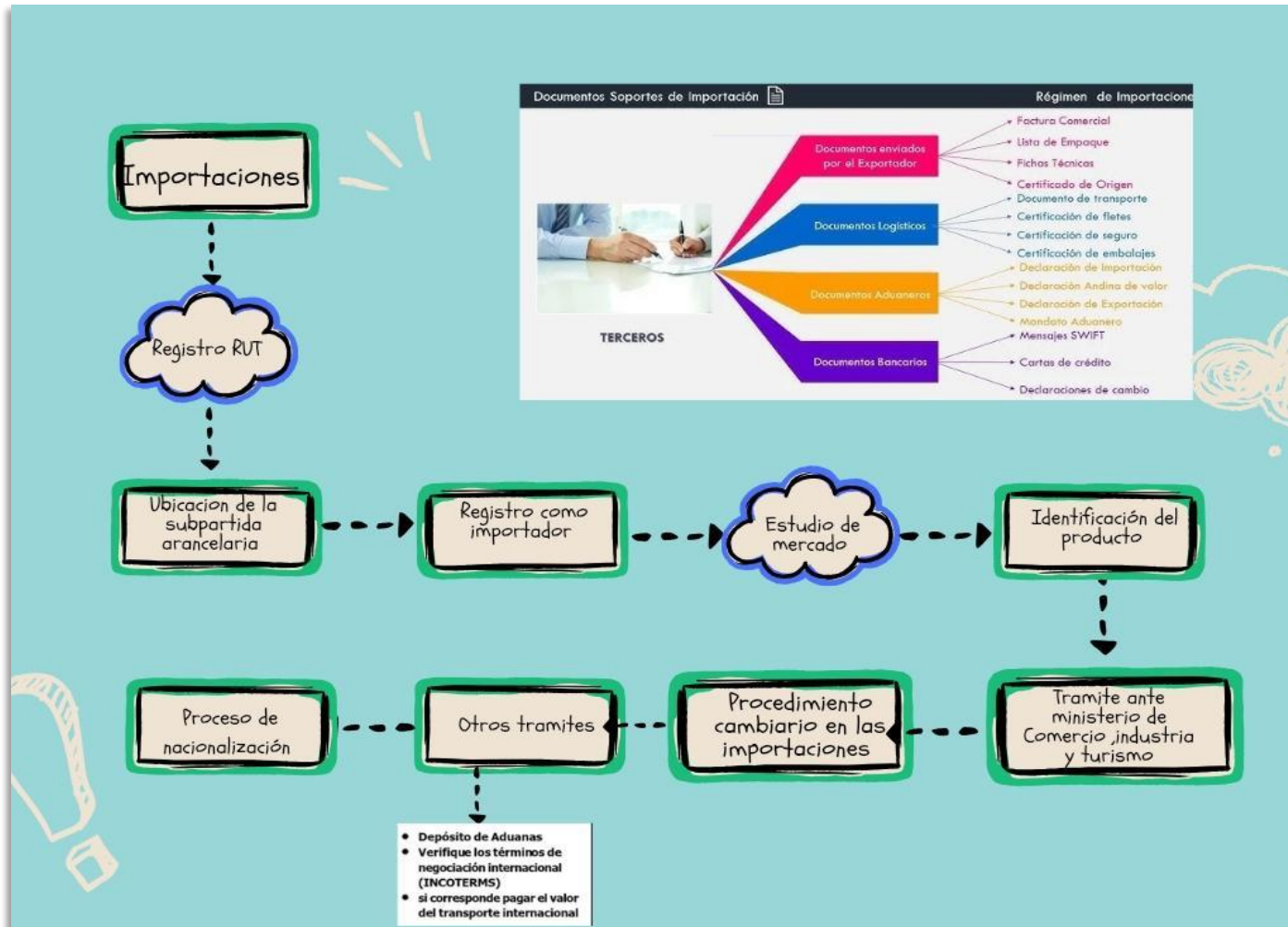
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

- Diagrama de Importacion



- Diagrama de Exportación.



Conclusiones :

Documentación obligatoria para Importación

Para internar mercancías legalmente al Territorio Aduanero Nacional (TAN), el importador debe consolidar los siguientes **documentos soporte** antes de presentar la declaración aduanera:

- **Registro Único Tributario (RUT):** Debe incluir la casilla de usuario aduanero.
- **Declaración de Importación:** Formulario oficializado de forma digital ante la DIAN.
- **Factura Comercial:** Documento emitido por el proveedor extranjero en español o con su traducción.
- **Lista de Empaque (Packing List):** Detalle del contenido, pesos brutos, pesos netos y bultos.
- **Documento de Transporte:** Conocimiento de Embarque (**B/L**) para marítimo, Guía Aérea (**AWB**) para aéreo o Carta Porte para terrestre.
- **Registro o Licencia de Importación:** Tramitado mediante la Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE cuando el producto requiera control previo.
- **Vistos Buenos:** Certificaciones de entidades de control como INVIMA (salud/alimentos) o ICA (agropecuario).
- **Certificado de Origen:** Obligatorio si se desea aplicar a exenciones arancelarias por Tratados de Libre Comercio (**TLC**).
- **Declaración Andina del Valor (DAV):** Requisito digital mandatorio si el valor total de la mercancía es **igual o superior a USD 5.000 FOB**.

Documentación obligatoria para Exportación

Para enviar mercancías hacia mercados internacionales, el despachador debe tramitar y emitir los siguientes soportes para obtener la autorización de salida:

- **RUT con casilla de exportador:** Obligatorio para habilitar los formularios de salida.
- **Factura Comercial de Exportación:** Emitida electrónicamente con los códigos y términos de negociación pactados (Incoterms).
- **Lista de Empaque:** Distribución logística exacta de la carga a embarcar.
- **Documento de Transporte:** Emitido por la naviera, aerolínea o transportador terrestre (B/L, AWB o Carta Porte).
- **Solicitud de Autorización de Embarque (SAE):** Formulario digital transmitido a la DIAN previo a la exportación.
- **Declaración de Exportación (DEX):** Documento definitivo (Formulario 600) generado automáticamente una vez la aduana certifica el embarque real.
- **Vistos Buenos de salida:** Certificados requeridos según el producto (ej. certificado de repeso del café, certificados fitosanitarios del ICA).
- **Certificado de Origen:** Documento emitido para que el comprador extranjero reciba beneficios arancelarios en el destino

Bibliografía

- Canva
- Material Sena
- Pagina de la DIAN

Políticas de servicio

Yolanda Chaparro Montañez

Servicio nacional de aprendizaje SENA

Coordinación de Procesos Logísticos.

Instructor Responsable: Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Sogamoso, Boyacá

20 de junio del 2026

Introducción

Una empresa dedicada a la prestación de servicios de ingeniería civil, eléctrica, electrónica, comunicaciones y alquiler de equipos para la construcción deben establecer políticas de servicio que garanticen la satisfacción del cliente, la calidad de los procesos, el cumplimiento de la normatividad vigente y el fortalecimiento de las relaciones con proveedores e intermediarios.

El presente informe clasifica las principales políticas de servicio de acuerdo con los requerimientos de clientes, proveedores e intermediarios.

Objetivo

Identificar y clasificar las políticas de servicio de una empresa de ingeniería y alquiler de equipos, teniendo en cuenta las necesidades de clientes, proveedores e intermediarios.

Desarrollo

Se presentan las políticas de servicio de una empresa dedicada a la prestación de servicios de ingeniería civil, eléctrica, electrónica, comunicaciones y alquiler de equipos para la construcción, clasificadas según los requerimientos de clientes, proveedores e intermediarios.

Política de servicio para los clientes

Cumplimiento de los plazos de ejecución de proyectos.
Prestación de servicios con altos estándares de calidad.
Uso de equipos certificados y en óptimas condiciones.
Atención personalizada y asesoría técnica permanente.
Garantía sobre los servicios prestados y los equipos alquilados.
Cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo.
Atención rápida a quejas, reclamos y solicitudes.

Requerimiento del cliente que satisface

Entrega oportuna y cumplimiento de cronogramas.
Calidad y confiabilidad en los trabajos realizados.
Seguridad y eficiencia en la ejecución de las obras.
Comunicación clara y solución de necesidades específicas.
Respaldo y confianza en el servicio contratado.
Protección de las personas y de las instalaciones.
Respuesta oportuna y mejora continua del servicio.}

Políticas de servicio para los proveedores

Selección de proveedores con criterios de calidad y cumplimiento.
Pago oportuno según las condiciones contractuales.
Comunicación permanente sobre requerimientos técnicos y comerciales.
Evaluación periódica del desempeño de los proveedores.
Cumplimiento de los contratos y acuerdos establecidos.

Requerimiento del proveedor que satisface

Estabilidad financiera y confianza comercial.
Información clara para el suministro de bienes y servicios
Seguridad jurídica y relaciones de largo plazo.
Responsabilidad social y cumplimiento normativo

Política de servicio para los intermediarios

Establecimiento de acuerdos comerciales claros.

Capacitación sobre productos, servicios y procedimientos.

Soporte técnico y comercial permanente.

Entrega de información actualizada sobre proyectos y equipos.

Seguimiento y evaluación del desempeño de los intermediarios.

Requerimiento del intermediario que satisface

Definición de responsabilidades y condiciones de trabajo.

Atención eficiente a clientes finales.

Información oportuna para la gestión comercial.

Información oportuna para la gestión comercial.

Las políticas de servicio son fundamentales para garantizar la calidad, seguridad y eficiencia en una empresa de ingeniería y alquiler de equipos para la construcción. Su adecuada implementación permite satisfacer las necesidades de los clientes mediante un servicio confiable y oportuno; fortalecer las relaciones con los proveedores a través de procesos transparentes y pagos oportunos; y mantener una colaboración efectiva con los intermediarios, asegurando el cumplimiento de los estándares de calidad, la comunicación permanente y el desarrollo de relaciones comerciales duraderas.

Conclusiones

- Las políticas de servicio permiten fortalecer la confianza entre la empresa y sus grupos de interés.
- La correcta aplicación de estas políticas favorece la competitividad, la eficiencia operativa y la mejora continua de los servicios ofrecidos.
- Estas políticas contribuyen al crecimiento de la empresa, la satisfacción de las partes interesadas y el cumplimiento de la normativa vigente.

Bibliografia

- <https://prezi.com/iqnggd5efwjr/politicas-de-servicio-al-cliente/>
- https://es.slideshare.net/slideshow/politica-de-servicio-al-cliente/40598953?utm_source=clipboard_share_button&utm_campaign=slideshare_make_sharing_viral_v2&utm_variation=control&utm_medium=share

-

Evidencia GA3-210101071-AA1-EV01. Infografía sobre conceptos de compras, proveedores, negociación, importación, exportación, e-procurement

Marcela Echenique Hoyos
Alejandra Vasquez Vargas
Aprendiz

Instructor Responsable
Wilfred Darío Hernández Sandoval



GESTIÓN DE COMPRAS

Conetamos valor para llevar
lo mejor del campo a tu mesa



En Colanta, las compras estratégicas garantizan calidad, sostenibilidad y competitividad en toda la cadena de valor

1. PROCESO DE COMPRAS

Un proceso integral que asegura los mejores insumos, servicios y bienes para la operación.



1. Identificación

Se identifican las necesidades de las diferentes áreas de la empresa



2. Búsqueda y selección de proveedores

Se investiga el mercado y se seleccionan proveedores que cumplen con los criterios de la empresa



3. Solicitud y cotización

Se solicitan cotizaciones comparando calidad, precio, tiempo de entrega y condiciones



4. Negociación

Se negocian las mejores condiciones para generar valor para la cooperativa



5. Orden de compra

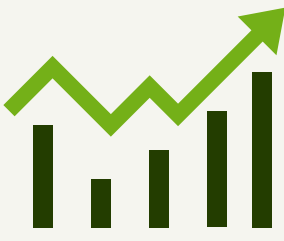
Se emite la orden de compra al proveedor seleccionado



6. Recepción y evaluación

Se recibe el producto o servicio y se evalúa el desempeño del proveedor

2. FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS COMPRA



Calidad: asegura productos con los estándares Colanta.



Precio: se buscan las mejores condiciones de costo beneficio.



Tiempo de entrega: garantizar la continuidad de las operaciones.



Sostenibilidad: se priorizan proveedores responsables con el medio ambiente y el desarrollo social.



Relación a largo plazo: se construyen alianzas para crecer juntos.

3. PROVEEDORES



Son aliados estrategicos que suministran los bienes y servicios necesarios para la cadena productiva y de comercialización.

En Colanta se valora:

- Cumplimiento
- Calidad certificada
- Responsabilidad social y ambiental
- Innovación y mejora continua

4. NEGOCIACIÓN



Es el proceso mediante el cual se buscan acuerdos justos y sostenibles para ambas partes

Se busca siempre:

- Mejores precios
- Condiciones de pago favorables
- Garantías de calidad
- Relaciones ganadoras (ganar - ganar)

5. IMPORTACIÓN



Proceso mediante el cual Colanta adquiere bienes o servicios del exterior que no se encuentran o no cumplen con las necesidades en el mercado local.

Incluye:

- Búsqueda de proveedores internacionales
- Cumplimiento de normativas aduaneras
- Logística internacional
- Control de costos y tiempos

6. EXPORTACIÓN



Colanta lleva lo mejor sus productos a otros países, fortaleciendo el posicionamiento de la marca.

Implica:

- Cumplimiento de requisitos de calidad internacionales
- Documentación y trámites aduaneros
- Logística y distribución global
- Estrategias de mercado exterior

7. E-PROCUREMENT



Uso de tecnologías digitales para gestionar el proceso de compras de manera mas eficiente, transparente y segura.

Beneficios:

- Agiliza procesos
- Reduce costos operativos
- Mayor transparencia
- Mejora la trazabilidad
- Decisiones basadas en datos



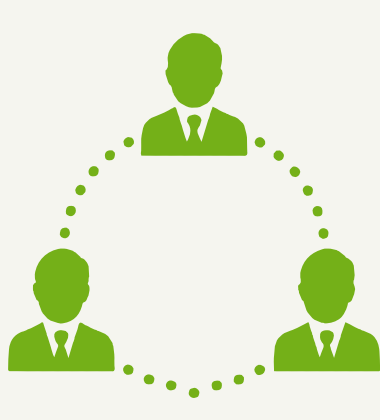
IMPACTO DE UNA GESTIÓN DE COMPRAS EFECTIVAS EN COLANTA



Asegura la calidad de los productos



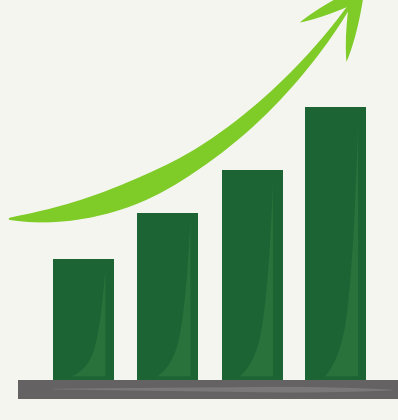
Optimiza costos y recursos



Fortalece relaciones con proveedores

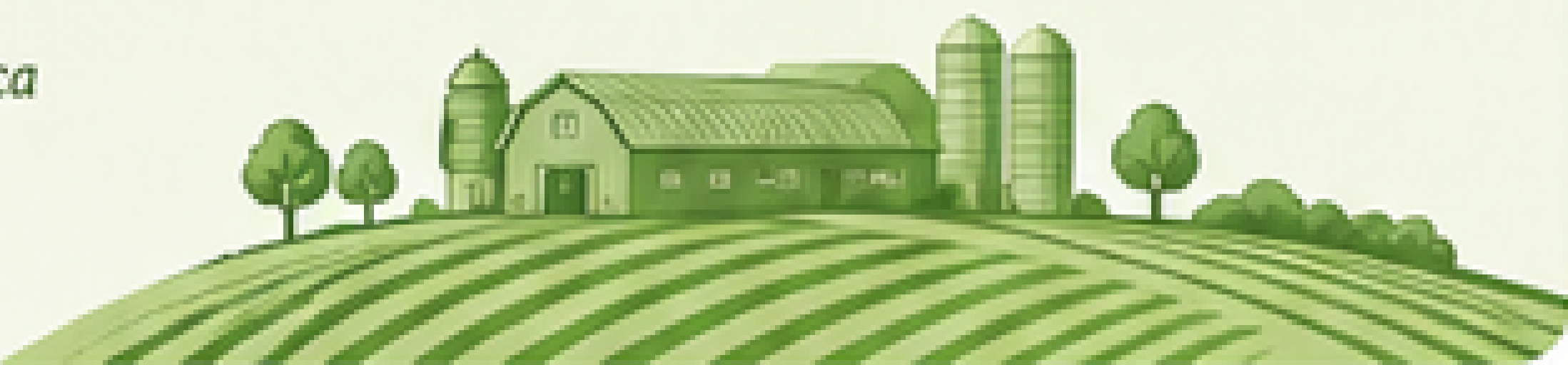


Promueve la sostenibilidad



Genera valor para la cooperativa y sus asociados

“ En Colanta, cada compra es una decisión estratégica que impulsa el desarrollo del campo y el bienestar de miles de familias. ”



Título de La evidencia

Evidencia GA3-210101071-AA2-EV01. Taller aplicación de compras

Aprendices

Marcela Echenique Hoyos

Alejandra Vásquez Vargas

Instructor Responsable

Wilfred Darío Hernández Sandoval

Tecnólogo Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha 3336445



Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.

2026

Introducción

El proceso de compras es una actividad estratégica dentro de cualquier organización, ya que permite garantizar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las operaciones. Una adecuada gestión de compras no solo busca obtener el mejor precio, sino también evaluar aspectos como la calidad, el cumplimiento en los tiempos de entrega, la garantía, la experiencia del proveedor y las condiciones comerciales ofrecidas.

En el presente informe se desarrolla un ejercicio académico de selección de proveedores para la adquisición de dotaciones industriales destinadas al personal operativo de Colanta Cooperativa. Para ello se solicitaron tres cotizaciones y se realizó un análisis comparativo mediante una matriz de evaluación, permitiendo seleccionar la propuesta que representa la mejor relación entre costo, calidad y servicio.

Objetivo general

Seleccionar el proveedor más conveniente para el suministro de dotaciones industriales para Colanta mediante la comparación y evaluación de tres cotizaciones, utilizando criterios técnicos, comerciales y económicos.

Objetivos específicos

- Analizar tres cotizaciones de proveedores de dotaciones industriales.
- Comparar las propuestas mediante criterios de evaluación previamente definidos.
- Determinar el proveedor que ofrece la mejor relación entre precio, calidad y servicio.
- Aplicar los conceptos del proceso de compras en la toma de decisiones.

Descripción de la necesidad de compra

Con el fin de garantizar la seguridad, la presentación y el cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo, Colanta requiere adquirir dotaciones industriales para los colaboradores operativos.

La dotación solicitada está compuesta por:

- 150 camisas industriales manga larga azul talla S para hombre.
- 100 camisas industriales manga larga blanca talla L para mujer.
- 60 chaleco reflectivo.
- 120 botas blancas talla 37.

Las prendas deben ser resistentes al uso diario, cómodas, de fácil mantenimiento y permitir la personalización con el logotipo institucional.

Proveedores evaluados

Para este ejercicio académico se compararon las siguientes propuestas simuladas:

- Su Dotación S.A.
- Sumatec S.A.
- JYM Dotaciones Empresariales.

Cada proveedor presentó una oferta con diferentes condiciones comerciales, tiempos de entrega, garantías y valores económicos.

Verificación de proveedores

Antes de realizar la comparación se verificó que cada proveedor cumpliera con los siguientes requisitos:

Criterio	Su Dotación	Solo Dotaciones	JYM Dotaciones
Empresa legalmente constituida	Sí	Sí	Sí
Experiencia en el mercado	Sí	Sí	Sí
Atención comercial	Excelente	Buena	Excelente
Garantía ofrecida	Sí	Sí	Sí
Capacidad de suministro	Alta	Media	Alta

Resumen de las cotizaciones

Proveedor	Valor Total	Entrega	Garantía	Transporte
Su Dotación S.A.S.	\$21.717.500	15 días hábiles	12 meses	No incluido
Sumatec S.A	\$23.080.050	15 días hábiles	6 meses	Incluido
JYM Dotaciones Empresariales	\$33.060.580	6 días hábiles	12 meses	Incluido

Criterios de evaluación

Para seleccionar el proveedor no se tomó únicamente el precio como criterio de decisión. También se evaluaron aspectos que influyen directamente en el desempeño del proceso de compras.

Los criterios utilizados fueron:

- Precio.
- Calidad del producto.
- Tiempo de entrega.
- Garantía.
- Forma de pago.
- Transporte incluido.
- Personalización de las prendas.
- Experiencia y respaldo del proveedor.

Matriz de evaluación

Criterio	Peso	Su Dotación	Sumatec	JYM Dotaciones
Precio	20%	5	4	3
Calidad	25%	4	5	4
Tiempo de entrega	15%	3	3	5
Garantía	10%	5	3	5
Forma de pago	10%	2	4	1
Transporte incluido	5%	1	5	5
Personalización	5%	5	5	3
Experiencia	10%	5	5	5

Resultado de la evaluación

Proveedor	Puntaje
Su Dotación S.A.S.	3,75
Sumatec S.A.	4,25
JYM Dotaciones Empresariales	3,9

Análisis de resultados

La comparación de las tres propuestas permitió identificar diferencias importantes en aspectos técnicos y comerciales. Aunque Su Dotación S.A.S. presentó un valor competitivo, obtuvo una calificación inferior debido a que ofrecía un mayor tiempo de entrega, las formas de pago son 100% anticipados y no incluía el transporte.

JYM Dotaciones Empresariales. presentó una propuesta sólida, con buena calidad, garantía y condiciones comerciales favorables. Sin embargo, Sumatec S.A. obtuvo el mayor puntaje gracias a su menor valor total, el menor tiempo de entrega, aunque la garantía sea menos de doce meses, cuenta con transporte incluido y la personalización de las prendas sin costo adicional y formas de pago más convenientes para la cooperativa.

Lo anterior demuestra que la selección de un proveedor debe realizarse mediante un análisis integral y no únicamente considerando el precio.

Proveedor seleccionado

De acuerdo con la matriz de evaluación, se selecciona a Sumatec S.A. como proveedor recomendado para el suministro de las dotaciones industriales de Colanta.

Esta decisión se fundamenta en que obtuvo la máxima calificación al ofrecer la mejor relación entre costo, calidad, oportunidad en la entrega y condiciones comerciales, factores que contribuyen al cumplimiento eficiente del proceso de abastecimiento.

Conclusiones

- El proceso de compras requiere evaluar diferentes criterios antes de seleccionar un proveedor.
- El precio es importante, pero debe analizarse junto con la calidad, la garantía, la experiencia y el cumplimiento.
- La utilización de una matriz de evaluación facilita la toma de decisiones objetivas y transparentes.
- La propuesta de Sumatec S.A representa la alternativa más conveniente para Colanta dentro del ejercicio realizado.
- Una adecuada selección de proveedores contribuye a mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción de las necesidades de la organización.

Bibliografía

- Material de formación del SENA. Proceso de Compras.
- Decreto 1072 de 2015 (Seguridad y Salud en el Trabajo).
- Información institucional de Colanta Cooperativa.

Anexos

COTIZACIÓN

#00054321

Fecha: 23/06/2024

CLIENTE

Nombre: Marcela Echenique
Documento: 100315045
Dirección: Cra 14 # 13 92, Cartagena
Correo: marchehey94@gmail.com
Teléfono: 310 4393851

Su Dotación S.A.S - Soluciones Empresariales
NIT 900231073 - 3
Dirección: Barrio La Capuchina Cra 13 18 07
Bogotá, Cundinamarca
Correo: sudotacion@hotmail.com
Teléfono: 312 369 3618 - 321 332 1202

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Camisa industrial azul manga larga hombre Talla S	150	\$65.000	\$9.750.000
Camisa industrial blanca manga larga mujer Talla L	100	\$65.000	\$6.500.000
Chaleco reflectivo dama Talla XS	60	\$45.000	\$2.700.000
Botas Blancas Industriales Workman Safety Antideslizante	120	\$55.0000	\$6.600.000

*Nota: Esta cotización tiene un validez de 15 días desde el momento de su expedición. Después de pasado este tiempo, necesita solicitar una nueva cotización al 312 369 3618 - 321 332 1202
Costo de envíos no incluidos

Sub Total	\$ 21.470.600
IVA 19%	\$ 4.079.400
Total	\$ 25.550.000
Descuento 15%	\$ 21.717.500

Somos Sudotación, una empresa colombiana con más de 10 años de experiencia en la confección de ropa de trabajo, uniformes y dotaciones empresariales.





456 Cotización



NIT 900798671 - 1

Fecha: 30 / 06 / 26

Producto	Cantidad	Precio unitario	Total
Chaleco Multiuso con Reflectivo	60	\$ 79.900	\$ 4.794.000
Camisa Industrial Dama - Blanca Talla L	100	\$ 47.000	\$ 4.700.000
Camisa Industrial Hombre - Azul Talla S	150	\$ 50.000	\$ 7.500.000
Bota Wordman Safety Blanca Talla 37	120	\$ 89.900	\$ 10.788.000
Subtotal			\$ 27.782.000
IVA 19%			\$ 5.278.580
Total			\$ 33.060.580

✉ dotacionesjym29@gmail.com

☎ 301 8263299

🌐 jymdotaciones.com

📍 Cl 56 Sur No. 39 53 Int 102.
Sabaneta, Antioquia

**Cotizacion valida por 2 dias
Incluye costos de envio a nivel nacional

**Uniformes
que hablan
por tu
empresa.**



COTIZACIÓN 001356

Fecha de emisión: 25 de junio de 2026

Válido hasta: 30 de junio de 2026

Vendedor: Francisco Andrade

DATOS CLIENTE

Nombre: Marcela Echenique

Dirección: Cra 14 # 13 92, brr Daniel Lematrie

Teléfono: 310 4393851

Correo: marchehoy94@gmail.com

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
1	Camisa Oxford Azul Hombre Talla S	150	\$55.000	\$8.250.000
2	Camisa Oxford Blanca Dama Talla L	100	\$40.000	\$4.000.000
3	Camisa jean reflectivo prelavada dama talla xs	60	\$65.000	\$3.900.000
4	Bota Wordman Safety food blanca 2420010 talla 37	120	\$45.000	\$5.400.000

CONDICIONES COMERCIALES

Condiciones de pago:

50% anticipo / 50% contra entrega

Tiempo de entrega:

10 a 15 días hábiles

Costos de envío:

Incluidos dentro de la zona metropolitana

NOTAS

- Los precios están sujetos a cambio sin previo aviso.
- Esta cotización no representa una factura fiscal.
- La disponibilidad de productos está sujeta a inventario.

Subtotal	\$21.550.000
Descuento (10%)	-\$2.155.000
Subtotal con descuento	\$19.395.000
IVA (19%)	\$3.685.050
TOTAL COTIZADO	\$23.080.050

Av. El Bosque dg 21 # 48-98
Correo: contactoweb@sumatec.co | Tel: 3150954785

PROCESO DE COMPRAS DE OFIX



“IDENTIFICACION DE LA NECESIDAD

El cliente identifica los suministros o productos requeridos y define cantidades y tiempos de entrega

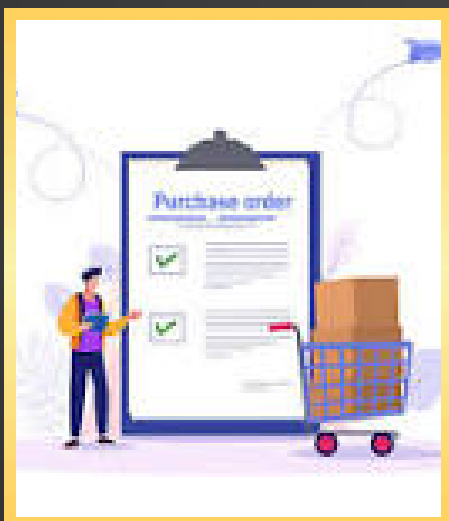
“SOLICITUD DE COTIZACION

Para compras empresariales el cliente puede solicitar una cotización y agregar los productos al carrito de compra



GENERACION DE LA ORDEN DE COMPRA

El cliente aprueba la cotización, se emite la orden de compra con las condiciones acordadas. Se valida el pedido y se verifica la disponibilidad del inventario, datos del cliente, condiciones de entrega y forma de pago.



PREPARACION DEL PEDIDO

Alistamiento de productos, empaque, etiquetado y control de calidad antes del despacho, se envía al cliente y se hace el seguimiento logístico hasta la entrega



SERVICIO POST VENTA



SERVICIO POSVENTA

En caso de novedades como reclamos, garantías o devoluciones se harán reembolsos cuando correspondan según las políticas de la empresa.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.



Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha:02/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

La gestión de compras se ha consolidado como un pilar estratégico en las organizaciones contemporáneas, siendo el motor que garantiza la continuidad operativa y el abastecimiento eficiente de bienes y servicios. Más allá de la optimización de costos, una administración integral del suministro debe asegurar estándares de calidad superiores, la puntualidad en la cadena de valor y el fortalecimiento de alianzas estratégicas con proveedores. En este contexto, las empresas líderes han evolucionado su enfoque, integrando criterios económicos, sociales y ambientales para robustecer su competitividad y fomentar una creación de valor sostenible a largo plazo.

Bajo esta premisa, Bavaria S.A., empresa insignia de la industria cervecera en Colombia y parte del grupo AB InBev, opera bajo un modelo de abastecimiento responsable. Este sistema abarca desde la identificación precisa de necesidades y la selección rigurosa de aliados estratégicos, hasta la optimización de la cadena de suministro, el control de calidad y el seguimiento exhaustivo al desempeño de proveedores. Todo ello bajo una estructura de gobernanza orientada a la eficiencia operativa y la transparencia.

Complementariamente, Bavaria ha integrado la sostenibilidad como eje transversal de su estrategia de compras, promoviendo prácticas que salvaguardan los derechos humanos, protegen el medio ambiente y fortalecen la ética empresarial en toda su red. Este enfoque no solo optimiza su desempeño competitivo, sino que la consolida como una organización comprometida con el desarrollo sostenible y la generación de valor compartido.

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

Analizar el proceso de compras de Bavaria S.A., identificando los conceptos de compra, proveedores, negociación, importación y exportación, así como los factores que influyen en la gestión eficiente del abastecimiento empresarial.

2. Objetivos Específicos:

- Identificar las etapas que conforman el proceso de compras de Bavaria S.A.
- Reconocer la importancia de los proveedores dentro de la cadena de abastecimiento de la empresa.
- Explicar los factores que influyen en la toma de decisiones de compra, tales como calidad, precio, tiempos de entrega y sostenibilidad.
- Representar gráficamente el proceso de compras mediante una infografía clara y comprensible.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

PROCESO DE COMPRA EN BAVARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

Las áreas de producción, mantenimiento o logística identifican la necesidad de materias primas, envases, equipos o servicios.



COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores y se negocian las mejores condiciones.

Aspectos negociados:

- Precio
- Cantidad
- Tiempos de entrega
- Forma de pago

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los criterios de Bavaria.

Criterios principales:

- Calidad
- Precio competitivo
- Cumplimiento
- Sostenibilidad



ORDEN DE COMPRA

Se selecciona la mejor oferta y se emite la orden de compra con todas las especificaciones.

- Producto o servicio
- Cantidad
- Precio acordado
- Condiciones de entrega
- Forma de pago

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN: Bavaria importa maquinaria, repuestos, levaduras e insumos especializados que no se producen en el país.

EXPORTACIÓN: Exporta sus marcas a más de 80 países, cumpliendo con normas aduaneras y de comercio exterior.



RECEPCIÓN E INSPECCIÓN

Al recibir los productos o servicios, se verifica que cumplan con lo solicitado.

Se revisa:

- Cantidad recibida
- Calidad del producto
- Estado del empaque
- Cumplimiento de la orden de compra



ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Los insumos se almacenan de manera segura y organizada.

Luego, se distribuyen a las áreas de producción para la elaboración de nuestras bebidas y posteriormente se entregan a centros de distribución, clientes y consumidores.



CONCLUSIÓN

En conclusión, una gestión eficiente del proceso de compras no solo contribuye a la optimización de recursos y la reducción de costos, sino que también asegura la continuidad de la producción, el cumplimiento de las necesidades del mercado y la satisfacción de los clientes. Este proceso demuestra que la planeación, la negociación y la correcta administración de los proveedores son factores clave para el crecimiento, la sostenibilidad y el éxito empresarial de Bavaria S.A.

El proceso de compras de Bavaria S.A. constituye una actividad estratégica que garantiza el abastecimiento oportuno y eficiente de materias primas, materiales de empaque, maquinaria, equipos, publicidad, transporte y servicios indispensables para la producción y comercialización de sus productos. A través de una adecuada planeación de las necesidades, la selección de proveedores confiables, la negociación de condiciones comerciales favorables y el control permanente del abastecimiento, la empresa logra mantener altos estándares de calidad, eficiencia y competitividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1º S.A. (2026). Portal de Proveedores y Compras. Recuperado de la página oficial de Bavaria.

2º Bavaria S.A. (2026). Sostenibilidad con Proveedores.

3º Bavaria S.A. (2026). Aprovisionamiento y Gestión de Materiales.

4º Bavaria S.A. (2026). Trabajando Juntos: Relaciones con Proveedores.

Kotler, Philip, P., & Armstrong, Gary, G. (2017). Fundamentos de marketing (13.^a ed.).
Pearson.

5° Chopra, Sunil, S., & Meindl, Peter, P. (2019). Administración de la cadena de
suministro: Estrategia, planeación y operación. Pearson.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**Tecnólogo:**

COORDINACION LOGISTICA

Ficha:

3336444

Título de La evidencia:

Infografía GA3-210101071-AA1-EV01.

Instructor Responsable:

Wilfred Darío Hernández Sandoval

Aprendices:

Jeider David Sarmiento Monje

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.**Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.****2026**

Introducción

El presente trabajo tiene como propósito explicar de manera clara y didáctica los principales conceptos relacionados con el proceso de compras, tomando como referencia una empresa del sector agroquímico como Green Crop. A través de una infografía se presentan temas como las compras, los proveedores, la negociación, la importación, la exportación, destacando su importancia dentro de la gestión empresarial. Además, se ilustra el proceso de compras y los factores que influyen en la selección de proveedores, con el fin de comprender cómo estas actividades contribuyen a la eficiencia, la calidad y la competitividad de una organización.



Conclusiones

Gracias a este trabajo aprendí que el proceso de compras es fundamental para el buen funcionamiento de una empresa, ya que permite adquirir los recursos necesarios de manera eficiente. También comprendí la importancia de seleccionar proveedores confiables, realizar una adecuada negociación y aprovechar herramientas como el procúreme, así como los procesos de importación y exportación, para mejorar la competitividad y el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Productivas que contribuyen al crecimiento y posicionamiento de una empresa como GreenCrop.

Bibliografía

Green Crop SAS. (2025). *Green Corp: Información Institucional y Procesos*. Recuperado de <https://greencrop.com.co/>. Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (2026). *Guía de evidencia: Propuesta de investigación formativa (GA4-240201064-AA2-EV01)*.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



Tecnólogo: Coordinación de procesos Logísticos

Ficha: _3336443

Titulo de La evidencia: infografía sobre conceptos de compras, proveedores, negociación, importación, exportación, *e-procurement*.

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos

Edisson Fabian Mendivelso Panqueba

Nestor Alonso Castillo Vargas

Mayra Alexandra Marin Bernal

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026



PROCESO DE COMPRAS EN PRODUCTOS RAMO S.A.S.



¿QUÉ ES EL PROCESO DE COMPRAS?

Es el conjunto de actividades que realiza una empresa para adquirir bienes y servicios necesarios para fabricar sus productos, garantizando calidad, precio competitivo y entregas oportunas.



EN RAMO COMPRAMOS:



Harina de trigo



Azúcar



Cacao



Huevos



Leche



Aceites vegetales



Material de empaque

PROVEEDORES

Son las empresas encargadas de suministrar materias primas, insumos y servicios necesarios para la producción.



Productores de harina



Avicultores



Empresas lácteas



Proveedores de cacao



Fabricantes de empaques



Empresas de transporte

FACTORES PARA SELECCIONAR PROVEEDORES

- ✓ Calidad
- ✓ Precio
- ✓ Cumplimiento
- ✓ Capacidad de producción
- ✓ Certificaciones de calidad
- ✓ Responsabilidad ambiental

NEGOCIACIÓN

La negociación consiste en llegar a acuerdos beneficiosos entre Ramo y sus proveedores.



SE NEGOCIAN ASPECTOS COMO:

- 💰 Precio
- 📦 Cantidad
- 🕒 Tiempo de entrega
- 💳 Condiciones de pago
- ✅ Garantías
- 🌟 Calidad

OBJETIVO:

Obtener el mejor costo sin afectar la calidad de productos como Chocoramo, Gala, Ponqué Ramo y Gansito.

E-PROCUREMENT

Es la gestión electrónica del proceso de compras mediante plataformas digitales.



- 📄 Solicitar cotizaciones
- 📄 Emitir órdenes de compra
- 📄 Controlar inventarios
- 👤 Evaluar proveedores
- 💳 Automatizar pagos

BENEFICIOS



Mayor rapidez



Reducción de costos



Mayor control



Menos errores



Información en tiempo real

IMPORTACIÓN

La importación consiste en comprar productos o materias primas provenientes de otros países.



En Ramo pueden importarse:

- Maquinaria industrial
- Algunos tipos de cacao
- Aditivos alimentarios
- Tecnología para producción

BENEFICIOS



Mayor calidad



Innovación



Tecnología avanzada

EXPORTACIÓN

Es la venta de productos colombianos hacia otros países.

Productos Ramo exporta:

- Chocoramo
- Gala
- Ponqué Ramo
- Achiras
- Otros productos de panadería



DESTINOS

- 🇺🇸 Estados Unidos
- 🇪🇸 España
- 🇨🇱 Chile
- 🇵🇦 Panamá
- 🇨🇴 Otros países con comunidades colombianas.

BENEFICIOS



Mayor reconocimiento internacional.



Incremento de ventas.



Generación de empleo.



Crecimiento empresarial.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE COMPRAS

- 💰 Precio
- 🌟 Calidad
- 🚚 Logística
- 📦 Disponibilidad
- 📄 Normatividad
- 💵 Tipo de cambio
- 🌱 Sostenibilidad
- 🤝 Relación con proveedores

FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAS EN RAMO



CONCLUSIÓN

En Productos Ramo S.A.S., una adecuada gestión de compras permite asegurar materias primas de alta calidad, mantener relaciones sólidas con los proveedores, optimizar costos mediante la negociación y aprovechar herramientas de e-procurement. Además, las operaciones de importación y exportación fortalecen la competitividad y el crecimiento de la empresa en los mercados nacional e internacional.

