Informe Final De Costos Logísticos
Evidencia: GA7-210101071-AA1-EV01

Presentado por
Ramedis Alberto Jimenez Orozco

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

Programa de Formación Virtual:
Tecnólogo en coordinación de procesos logísticos
Ficha: 3185950

Competencia: Elaborar el plan de compras según métodos de programación y presupuesto.
(210101071)

Actividad de Aprendizaje 01: Elaborar el plan de compras del proyecto formativo.

Instructor
Luciano Imbacuan

Centro de comercio y servicios
Regional Cauca

Julio 2026.

INTRODUCCIÓN

Con la realización de esta evidencia se busca comprender la importancia de los costos logísticos dentro de la cadena de suministro de la Cooperativa de Bananeros de Río Frío (Coobafrío), identificando las actividades que intervienen desde la compra de los insumos hasta la entrega del banano a la comercializadora exportadora. Asimismo, se reconoce la función que cumplen las compras como uno de los procesos más importantes de la organización, ya que de una adecuada planeación, selección de proveedores y control del abastecimiento depende el buen desarrollo de la producción y el cumplimiento de los compromisos con los clientes.

Los costos logísticos corresponden a todos los recursos económicos que la cooperativa destina para realizar actividades como la compra de insumos, el transporte, el almacenamiento, el control de inventarios, el empaque y la distribución del producto. Su adecuada gestión permite optimizar los recursos, reducir costos innecesarios y mejorar la eficiencia de toda la operación logística.

En este informe se presentan los principales costos logísticos de Coobafrío, los indicadores utilizados para evaluar el desempeño de sus procesos, la función de las compras, los criterios para la selección de proveedores, algunas estrategias para fortalecer el proceso de abastecimiento y un mapa conceptual del plan de compras. El propósito es analizar cómo una adecuada gestión logística contribuye a mejorar la productividad, la competitividad y el cumplimiento de la promesa de valor de la cooperativa en la comercialización del banano de exportación.

DESCRIPCION DE LA EMPRESA PROYECTO

La **Cooperativa Bananera de Rio Frío – COOBAFRIO** es una organización de carácter solidario orientada a la producción y comercialización de banano para exportación, actividad que constituye su eje económico principal. Como cooperativa de pequeños y medianos productores, su finalidad es fortalecer la competitividad de sus asociados mediante la integración de procesos productivos, administrativos y logísticos que permitan ofrecer un producto de alta calidad en los mercados nacionales e internacionales.

Su actividad económica se centra en la producción agrícola del banano, el acompañamiento técnico a los cultivos, la recepción y control de la fruta cosechada, el manejo poscosecha, la clasificación y empaque conforme a estándares internacionales, así como la coordinación de la logística necesaria para su comercialización a través de empresas exportadoras. Estos procesos exigen el cumplimiento estricto de normas de calidad, trazabilidad, inocuidad y sostenibilidad, fundamentales en el comercio exterior.

Desde el punto de vista logístico, COOBAFRIO articula actividades de abastecimiento de insumos agrícolas, almacenamiento, conservación, control de inventarios, transporte interno y despacho del producto, garantizando que el banano cumpla con las especificaciones requeridas por el cliente final. Todo esto implica una coordinación permanente entre las áreas administrativa, operativa, técnica y comercial, lo cual hace indispensable contar con personal capacitado, funciones claramente definidas y un alto sentido de pertenencia hacia la cooperativa.

De esta manera, COOBAFRIO no solo desarrolla una actividad productiva, sino que también cumple una función social y económica en la región, promoviendo el desarrollo rural, la generación de empleo y el fortalecimiento del modelo cooperativo en la Zona Bananera.

INFORME FINAL DE COSTOS LOGÍSTICOS

1. Costos logísticos de Coobafrío

Los costos logísticos corresponden al conjunto de gastos que realiza Coobafrío para garantizar el abastecimiento de insumos, la producción, el manejo, el almacenamiento, el transporte y la entrega del banano de exportación. Una adecuada gestión de estos costos permite optimizar los recursos, reducir pérdidas y mejorar la competitividad de la cooperativa en los mercados internacionales.

Proceso logístico	Costo asociado	Importancia para Coobafrío
Compras y abastecimiento	Compra de fertilizantes, agroquímicos, cajas de cartón, bolsas protectoras, etiquetas y demás insumos agrícolas.	Garantiza la disponibilidad de materiales necesarios para la producción y evita interrupciones en la operación.
Transporte de insumos	Transporte desde los proveedores hasta las fincas o centros de acopio.	Permite que los insumos lleguen oportunamente para mantener el cronograma de producción.
Recepción de insumos	Descargue, inspección, registro y verificación de cantidades y calidad.	Asegura que los materiales recibidos cumplan con las especificaciones requeridas antes de ser utilizados.
Almacenamiento	Espacios de almacenamiento, estanterías, manejo, conservación y seguridad de los insumos y del producto terminado.	Conserva la calidad de los materiales y reduce pérdidas por deterioro o manejo inadecuado.
Producción	Mano de obra, fertilización, control fitosanitario,	Representa el principal costo de la cadena logística y

	mantenimiento del cultivo y cosecha.	garantiza la obtención de fruta apta para exportación.
Empaque	Lavado, selección, clasificación, pesaje, etiquetado y empaque en cajas de exportación.	Protege el producto, facilita su manipulación y cumple con los estándares exigidos por los clientes internacionales.
Control de calidad	Inspecciones, registros, controles fitosanitarios y trazabilidad.	Reduce reclamaciones y asegura el cumplimiento de los requisitos de exportación.
Gestión de inventarios	Registro de entradas y salidas, conteos físicos y aplicación del método FIFO.	Permite controlar las existencias, evitar pérdidas y mantener una adecuada rotación del producto.
Transporte al puerto	Transporte terrestre desde Río Frío hasta el puerto de Santa Marta, combustible, peajes y fletes.	Garantiza la entrega oportuna del banano para su embarque hacia el mercado internacional.
Gestión documental	Elaboración de facturas, packing list, certificados fitosanitarios, certificados de origen y demás documentos de exportación.	Facilita el cumplimiento de los requisitos legales y aduaneros para la comercialización internacional.
Distribución	Entrega a la comercializadora exportadora y coordinación del despacho al cliente internacional.	Asegura que el producto llegue en condiciones óptimas y dentro de los tiempos acordados.

Análisis

En Coobafrío, los mayores costos logísticos se concentran en la producción, el empaque y el transporte, debido al uso intensivo de insumos agrícolas, mano de obra especializada y servicios contratados de transporte entre las fincas y la zona de acopio. Por ello, una adecuada planificación de las compras y el seguimiento de los procesos logísticos son fundamentales para reducir costos, minimizar pérdidas y garantizar la calidad de la fruta.

2. Indicadores aplicados a la evaluación del proceso logístico de Coobafrío

Los indicadores de gestión logística permiten medir el desempeño de los procesos de abastecimiento, almacenamiento, inventarios, transporte y distribución. Su seguimiento facilita identificar oportunidades de mejora, controlar los costos logísticos y garantizar el cumplimiento de la promesa de valor de la cooperativa.

Indicador	Objetivo	Aplicación en Coobafrío
Rotación de inventarios	Medir la salida del banano y de los insumos almacenados.	Permite controlar el movimiento del producto y evitar pérdidas por almacenamiento prolongado.
Tiempo de entrega	Verificar el cumplimiento de los tiempos establecidos para el despacho.	Evalúa la eficiencia del transporte desde Río Frío hasta la comercializadora exportadora o el puerto de Santa Marta.
Cumplimiento de pedidos	Medir el porcentaje de pedidos entregados completos y a tiempo.	Permite conocer el nivel de servicio ofrecido a las comercializadoras y clientes.
Merma del producto	Controlar las pérdidas durante cosecha, empaque,	Ayuda a reducir desperdicios y mejorar el aprovechamiento del banano de exportación.

	almacenamiento y transporte.	
Exactitud del inventario	Comparar las existencias físicas con los registros del sistema.	Garantiza un adecuado control de inventarios y facilita la planeación de la producción y las compras.

Análisis

La aplicación de estos indicadores permite a Coobafrío evaluar continuamente el desempeño de sus procesos logísticos, controlar los costos operativos y tomar decisiones oportunas para mejorar la eficiencia de la cadena de suministro. Además, contribuyen a disminuir pérdidas, optimizar el uso de los recursos y garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad y los tiempos de entrega exigidos por el mercado de exportación.

3. Función de las compras en los procesos logísticos de Coobafrío

La función de compras en Coobafrío tiene como propósito garantizar el abastecimiento oportuno de los insumos necesarios para la producción y comercialización del banano tipo exportación. Este proceso comprende la planeación de las necesidades, la selección de proveedores, la adquisición de materiales y el control de los insumos recibidos, asegurando el cumplimiento de criterios de calidad, costo y oportunidad.

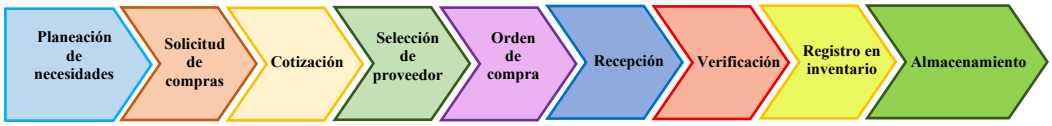
Etapa del proceso	Descripción en Coobafrío
Planeación de necesidades	El Coordinador operativo y el área de producción identifican los insumos requeridos según el plan de producción de las fincas asociadas (fertilizantes, agroquímicos, bolsas protectoras, cajas, etiquetas y demás materiales).
Solicitud de compra	Se elabora la solicitud de compra especificando cantidades, características técnicas y fecha requerida para cada insumo.

Cotizaciones	Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores para comparar precios, calidad, tiempos de entrega y condiciones comerciales.
Selección del proveedor	Se selecciona el proveedor que ofrezca la mejor relación entre calidad, precio, cumplimiento y confiabilidad, de acuerdo con los criterios establecidos por la cooperativa.
Compra	Después de ser aprobada y se emite la orden de compra y se formaliza la adquisición de los insumos requeridos para la operación.
Recepción	Al recibir los materiales se verifica la cantidad, el estado físico y el cumplimiento de las especificaciones solicitadas.
Verificación y registro	Los insumos son registrados en el inventario y se revisa la documentación entregada por el proveedor, como facturas y remisiones.
Almacenamiento	Finalmente, los insumos son ubicados en la bodega o área de almacenamiento bajo condiciones adecuadas para conservar su calidad hasta el momento de su utilización.

Análisis

En Coobafrío, la función de compras es un proceso estratégico porque garantiza la disponibilidad de los insumos necesarios para mantener la continuidad de la producción. Una adecuada planeación de las compras, la selección de proveedores confiables y el control de los materiales recibidos, contribuyen a reducir costos logísticos, evitar retrasos en la producción y asegurar la calidad del banano.

Proceso de compra:



4. Criterios para la selección de proveedores en Coobafrío

La selección de proveedores es un proceso fundamental dentro de la gestión de compras de Coobafrío, ya que de ella depende la calidad de los insumos utilizados en la producción del banano de exportación. Para garantizar un abastecimiento eficiente, la cooperativa evalúa aspectos relacionados con la calidad, el precio, la capacidad de suministro, el cumplimiento en las entregas, la flexibilidad de pago y la buena reputación de servicio ofrecido por cada proveedor. Estos criterios permiten establecer relaciones comerciales confiables y contribuyen al cumplimiento de los objetivos en la logística.

Criterio	Aplicación en Coobafrío
Calidad	Los fertilizantes, agroquímicos, materiales de empaque e insumos deben cumplir con las especificaciones técnicas y los estándares exigidos para la producción de banano de exportación.
Precio	Se comparan varias cotizaciones para seleccionar la opción que ofrezca la mejor relación entre costo, calidad y beneficio para la cooperativa.
Cumplimiento	Se priorizan proveedores que entreguen los insumos en las fechas acordadas para evitar retrasos en la producción y el despacho.
Capacidad	El proveedor debe garantizar el suministro oportuno de las cantidades requeridas, especialmente en temporadas de alta producción.
Certificaciones	Se prefieren proveedores que cumplan la normatividad vigente y cuenten con certificaciones de calidad, seguridad o buenas prácticas cuando aplique.

Entrega	Se evalúa la puntualidad, las condiciones de transporte y el estado en que llegan los insumos a las fincas o centros de acopio.
Servicio	Se valora la atención al cliente, la respuesta ante solicitudes, garantías y solución de inconvenientes.
Comunicación	El proveedor debe mantener una comunicación clara y oportuna para coordinar pedidos, entregas y resolver cualquier novedad durante el proceso de abastecimiento.

Análisis

La aplicación de estos criterios permite a Coobafrío seleccionar proveedores confiables que aseguren el suministro continuo de insumos de calidad, reduzcan riesgos en la operación logística y contribuyan a mejorar la productividad, disminuir costos y garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos con las comercializadoras exportadoras y los mercados internacionales.

5. Estrategias para fortalecer el proceso de compras en Coobafrío

Con el fin de optimizar el abastecimiento de insumos, reducir costos logísticos y garantizar la continuidad de la producción de banano de exportación, se proponen las siguientes estrategias para fortalecer el proceso de compras de la Cooperativa Coobafrío.

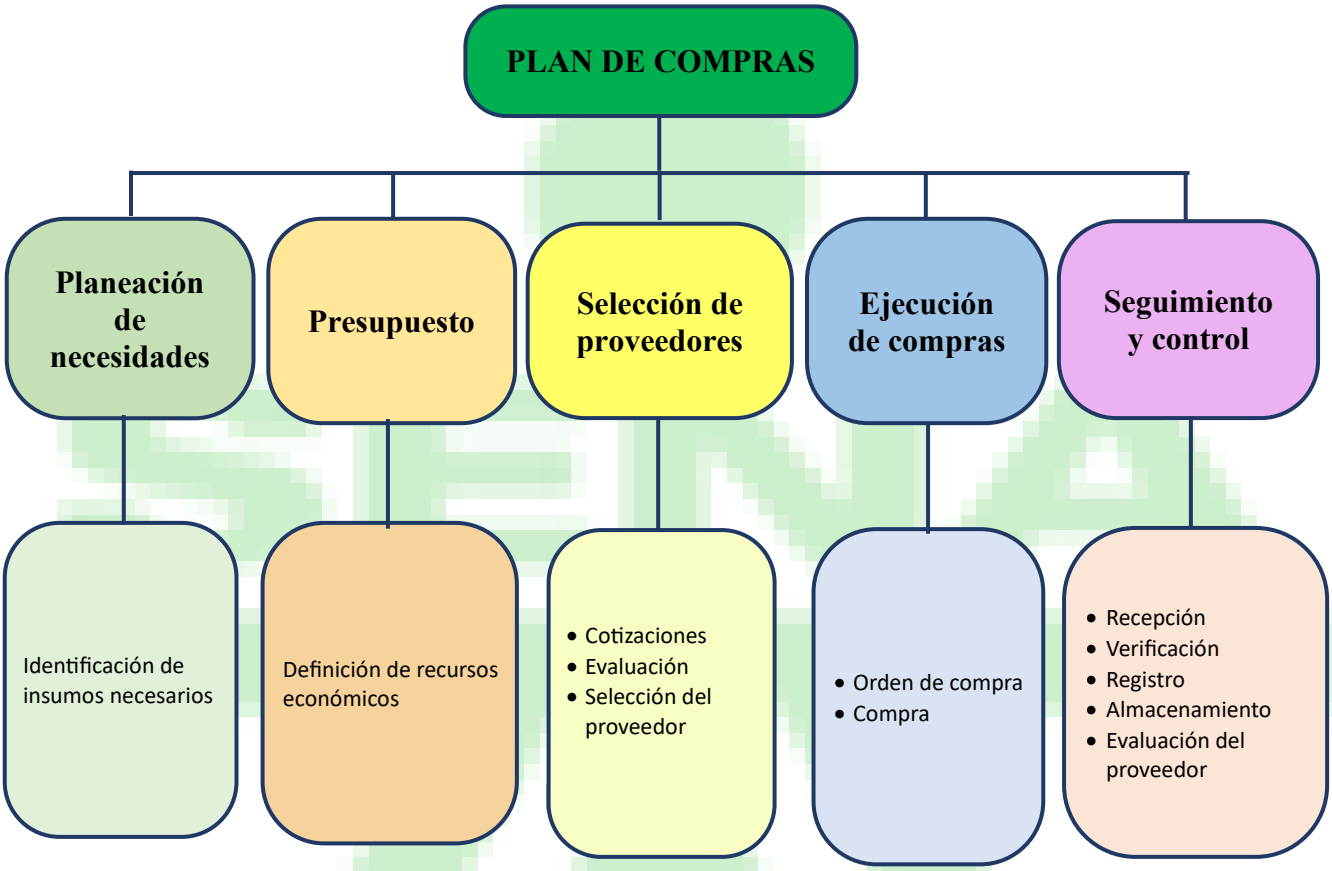
Estrategia	Beneficio para Coobafrío
Compras programadas	Planificar la adquisición de insumos según el calendario de producción para evitar desabastecimientos y compras de última hora.

Evaluación periódica de proveedores	Medir el desempeño de los proveedores en calidad, precio, cumplimiento y servicio para seleccionar los más confiables.
Compras por volumen	Consolidar pedidos para obtener mejores precios, descuentos y reducir costos de transporte.
Digitalización del proceso de compras	Implementar herramientas informáticas para registrar pedidos, controlar inventarios y dar seguimiento a las órdenes de compra.
Alianzas estratégicas con proveedores	Establecer relaciones comerciales de largo plazo que garanticen estabilidad en precios, abastecimiento y condiciones de negociación.
Inventarios mínimos y máximos	Definir niveles de inventario que permitan mantener la disponibilidad de insumos sin generar sobrecostos por almacenamiento.
Negociación de mejores precios	Comparar cotizaciones y negociar descuentos, plazos de pago y condiciones favorables para la cooperativa.
Diversificación de proveedores	Contar con varias alternativas de suministro para disminuir el riesgo de desabastecimiento ante incumplimientos o problemas del mercado.

Análisis

La implementación de estas estrategias permitirá a Coobafrío fortalecer la gestión de compras, mejorar la planificación del abastecimiento y reducir los costos logísticos asociados a la adquisición de insumos. Asimismo, contribuirá a garantizar la disponibilidad oportuna de los materiales necesarios para la producción, aumentar la eficiencia de la cadena de suministro y fortalecer la competitividad de la cooperativa en el mercado del banano de exportación.

6. Mapa conceptual del plan de compras



Plan de Compras: Es el proceso en el cual Coobafrío planifica, adquiere y controla los insumos que necesita para garantizar la producción y comercialización del banano.

- **Planeación de necesidades:** Se identifica los insumos requeridos acorde al plan de producción.
- **Presupuesto:** Definición de los recursos financieros y economicos disponibles para las compras.
- **Selección de proveedores:** Comparación de cotizaciones y evaluación de calidad, precio, cumplimiento y capacidad de suministro.
- **Ejecución de compras:** Emisión de la orden de compra y adquisición de los insumos.
- **Seguimiento y control:** Recepción, verificación, registro, almacenamiento y evaluación del desempeño de los proveedores.

CONCLUSION

Con la realización de este informe comprendí la importancia de los costos logísticos en Coobafrío y cómo cada proceso de la cadena de suministro influye en la calidad del servicio y la competitividad de la cooperativa. Aprendí que una buena gestión logística requiere planificar y coordinar adecuadamente las actividades desde el abastecimiento de los insumos hasta la entrega del banano.

Asimismo, entendí que el proceso de compras es fundamental para garantizar la continuidad de la producción, ya que implica identificar las necesidades de la empresa, seleccionar proveedores confiables y realizar las adquisiciones de acuerdo con el presupuesto y las políticas establecidas. También comprendí que los indicadores permiten evaluar y mejorar continuamente los procesos.

Finalmente, este trabajo fortaleció mis conocimientos sobre la gestión logística y me permitió reconocer que una adecuada planificación de las compras y el control de los costos contribuyen a optimizar los recursos, mejorar la productividad y cumplir la promesa de valor de Coobafrío.

Informe final de costos logísticos

Saray Valeria Granados Plazas
3185950

COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS
LUCIANO IMBACUAN
SENA

Introducción

Las empresas necesitan controlar muy bien todos los procesos que hacen parte de la logística, ya que de esto depende que puedan fabricar sus productos, entregarlos a tiempo y satisfacer las necesidades de los clientes. Uno de los aspectos importantes dentro de estos procesos son los costos logísticos, porque representan todos los gastos que tiene la empresa desde que compra la materia prima hasta que el producto terminado llega al cliente. Si estos costos no se controlan correctamente, la empresa puede tener pérdidas económicas, retrasos en las entregas

La empresa Fabricamos y Vendemos, dedicada a la fabricación y venta de chaquetas impermeables, realiza diferentes actividades logísticas todos los días. Entre ellas se encuentran la compra de telas, hilos, cremalleras, forros, botones y demás materiales necesarios para la producción, el almacenamiento de los insumos, la fabricación de las chaquetas, el control del inventario, el empaque y finalmente la distribución de los pedidos a los clientes

En este informe se realizará un análisis de los costos logísticos, los indicadores que permiten evaluar el desempeño del proceso logístico, los criterios utilizados para seleccionar proveedores y algunas estrategias que pueden ayudar a mejorar la gestión de compras y se presentará un mapa conceptual

Descripción de la empresa

Fabricamos y Vendemos es una empresa dedicada a la fabricación y venta de chaquetas impermeables para diferentes tipos de clientes. Para elaborar sus productos utiliza materiales como tela impermeable, forros, algodón siliconado, cremalleras, hilos, botones, etiquetas y empaques, los cuales son adquiridos principalmente a proveedores de Bogotá. Después de recibir los materiales, la empresa los almacena y los utiliza en el proceso de producción para fabricar las chaquetas. Una vez terminadas, se organizan en el almacén y se preparan y despachan según los pedidos realizados por los clientes, buscando entregar un producto de buena calidad y cumplir con los tiempos establecidos

Costos logísticos en Fabricamos y Vendemos:

Los costos logísticos son todos aquellos gastos que la empresa debe asumir para que las chaquetas impermeables puedan fabricarse y llegar hasta el cliente final. Existen muchos otros gastos que hacen parte del todo el proceso y que deben ser controlados para que la empresa pueda obtener utilidades.

Uno de los primeros costos logísticos corresponde a la compra de la materia prima Fabricamos y Vendemos necesita telas impermeables, forros, algodón siliconado, cremalleras, botones, velcro, hilos, etiquetas y materiales para el empaque,aunque todo depende del estilo que el cliente quiera para sus chaquetas. La mayoría de estos proveedores se encuentran en Bogotá, por lo que además del valor de los materiales también es necesario asumir los costos relacionados con el transporte hasta Sogamoso.

Cuando la mercancía llega a la empresa los materiales deben descargarse, verificarse y almacenarse correctamente para evitar pérdidas. La empresa necesita contar con espacio suficiente dentro del almacén, estanterías para organizar los materiales y personal encargado de controlar el inventario. Todo representa costos que hacen parte del almacenamiento.

Otro costo es el proceso de fabricación. Aquí se encuentran las personas encargadas de transformar la materia prima en una chaqueta terminada utilizando diferentes máquinas de coser industriales y herramientas de trabajo. Además de la mano de obra, también hay gastos como el consumo de energía eléctrica, el mantenimiento de la maquinaria, la compra de agujas, lubricantes,etc, necesarios para mantener la producción. Cuando las chaquetas ya están terminadas deben organizarse por talla, color y referencia para facilitar la preparación de los pedidos. Si una chaqueta permanece mucho tiempo sin venderse también representa un costo para la empresa

Después aparece el costo acerca del empaque y despacho de los pedidos. Cada chaqueta debe doblarse, empacarse adecuadamente, identificarse con su respectiva etiqueta y prepararse para el transporte. Cuando los pedidos son enviados a otras ciudades también hay gastos con el transporte, y demás actividades necesarias para garantizar que el producto llegue en buenas condiciones

Dentro de los costos logísticos también están los costos de calidad. La empresa busca que cada chaqueta salga en perfectas condiciones para evitar devoluciones, reclamaciones o pérdidas económicas

Indicadores aplicados a la evaluación del proceso logístico:

Para que la empresa Fabricamos y Vendemos pueda saber si los procesos logísticos se están realizando de una buena manera, es importante utilizar algunos indicadores que permitan medir los resultados obtenidos. Estos indicadores ayudan a identificar si existen demoras, pérdidas, sobrecostos o aspectos que se pueden mejorar dentro de la empresa.

Uno de los indicadores es la rotación de inventarios. Este indicador permite conocer qué tan rápido salen las chaquetas del almacén y con qué frecuencia es necesario volver a fabricar nuevas unidades. Si la rotación es buena significa que los productos se están vendiendo constantemente y que el inventario no permanece mucho tiempo almacenado

También esta la capacidad de producción utilizada. Este permite conocer cuánto de la capacidad está aprovechando la empresa. Por ejemplo, si las máquinas de coser y los operarios pueden fabricar 150 chaquetas por semana, pero solamente se producen 70, significa que todavía existe capacidad disponible para fabricar más sin necesidad de volver a invertir.

Otro indicador es el nivel de servicio. Este muestra qué tan bien está atendiendo la empresa a sus clientes. Por ejemplo, si un cliente solicita veinte chaquetas impermeables y la empresa logra entregarlas completas, en el tiempo acordado y sin errores, el nivel de servicio será alto. En cambio, si existen retrasos, faltan productos o se envían referencias equivocadas, este indicador disminuye y puede afectar la satisfacción del cliente.

Dentro del material de apoyo también se analizó lo de la prueba ácida, que es un indicador financiero utilizado para conocer si la empresa tiene la capacidad de responder a sus obligaciones de corto plazo sin necesidad de vender inmediatamente el inventario, tiene relación con la logística porque demuestra si la empresa mantiene un buen equilibrio entre sus recursos y sus compromisos económicos.

Función de las compras en los procesos logísticos:

Dentro de Fabricamos y Vendemos el área de compras cumple una función muy importante, ya que es la encargada de garantizar que nunca falten los materiales necesarios para fabricar las chaquetas impermeables. Si esta área no realiza correctamente su trabajo, la producción puede detenerse por falta de telas, cremalleras, hilos generando retrasos en los pedidos y afectando la satisfacción de los clientes

El proceso de compras inicia cuando el área de producción informa cuáles son los materiales que necesita para continuar con la fabricación. Después de revisar el inventario disponible, el responsable de compras realiza los pedidos correspondientes a los proveedores que normalmente suministran los insumos a la empresa.

Una vez realizada la compra, se le hace el seguimiento al pedido para verificar que los materiales sean enviados en la fecha acordada. Cuando llegan a la empresa, se revisa que las cantidades coincidan con la orden de compra y que todos los productos se encuentren en buenas condiciones antes de ingresarlos al almacén.

La función de compras busca encontrar calidad, precio y tiempo de entrega. En el caso de Fabricamos y Vendemos, utilizar materiales de buena calidad es muy importante porque las chaquetas impermeables deben ofrecer resistencia al agua, buena presentación y una larga vida útil. Si se compraran materiales de baja calidad únicamente por ahorrar dinero, podrían presentarse devoluciones, reclamos de los clientes y pérdidas para la empresa

Criterios para la selección de proveedores:

La selección de proveedores es importante en una empresa, Fabricamos y Vendemos tiene en cuenta diferentes criterios, uno de los aspectos es la calidad de los materiales. Antes de comprar telas, cremalleras,etc, se verifica que cumplan con las necesidades para fabricar una chaqueta resistente, cómoda y de buena presentación

Otro criterio es el precio. La empresa compara diferentes cotizaciones antes de realizar una compra para encontrar la mejor relación entre calidad y costo. También se analiza el tiempo de entrega. Como la mayoría de los proveedores se encuentran en Bogotá, es importante que puedan enviar los materiales dentro de las fechas acordadas. Si un proveedor presenta retrasos constantes, la producción puede verse afectada

Fabricamos y Vendemos prefiere trabajar con proveedores que tengan experiencia y que tengan buenos comentarios por cumplir con sus compromisos

También se encuentra la atención al cliente. Cuando se presenta algún inconveniente con los materiales, es necesario que el proveedor responda rápidamente y ofrezca soluciones que permitan continuar con la producción sin afectar a la empresa, se tiene en cuenta aspectos como la garantía ofrecida, la disponibilidad de materiales y la posibilidad de negociaciones por compras al por mayor

Estrategias para mejorar el proceso de compras:

Para que la empresa Fabricamos y Vendemos pueda mejorar sus procesos de compras y controlar mejor los costos logísticos, es necesario planear estrategias que permitan aprovechar mejor los recursos y garantizar que siempre haya disponibilidad de materia prima para la fabricación de las chaquetas impermeables

- **Planificar las compras con anticipación:** Esto significa que antes de que se terminen las telas, cremalleras, hilos o cualquier otro material, el encargado de compras debe revisar el inventario y calcular aproximadamente cuánto se necesitará para las próximas semanas
- **Mantener una buena comunicación con los proveedores**: En Fabricamos y Vendemos la mayoría de los insumos llegan desde Bogotá, por lo que es importante mantener contacto constante con los proveedores para conocer la disponibilidad de materiales, los tiempos de entrega y cualquier cambio en los precios
- **Negociar descuentos por compras al por mayor**: Como la empresa utiliza constantemente los mismos materiales para fabricar las chaquetas, realizar pedidos por mayor puede representar un ahorro

- **Evaluar el desempeño de los proveedores**: No basta con trabajar siempre con el mismo proveedor; también es necesario revisar si continúa cumpliendo con la calidad de los materiales, los tiempos de entrega y las condiciones acordadas

Mapa conceptual del plan de compras:



Conclusiones

Los costos logísticos influyen en todo lo que hace una empresa desde la compra de la materia prima hasta la entrega de las chaquetas impermeables a los clientes por lo que la empresa debe mantener un buen control sobre cada uno de estos procesos, ya que cualquier error puede generar pérdidas, además tener presente el buen orden acerca de los costos ayuda a la empresa para aprovechar mejor los recursos

En cuanto al área de compras también es importante ya que es la responsable de garantizar que siempre existan los materiales necesarios para fabricar las chaquetas. Además de buscar buenos precios,debe tener una adecuada gestión de compras para que la producción funcione mejor y que los clientes reciban sus pedidos en el tiempo establecido.

Al implementar estrategias puede ver en que aspectos puede mejorar la empresa, asi como la planificación de compras, la evaluación de proveedores, la negociación de descuentos permitiendo reducir costos, mejor manejo del inventario, organización del almacén y ofrecer un mejor servicio a los cliente

17-7-2026

Informe final de costos logísticos.

Tiendas Ísimo

DALLANA PACHECO
Luciano imbacuan
Ficha:3185950

Introducción

Los costos logísticos representan uno de los factores más importantes para la competitividad de una empresa, ya que permiten controlar los recursos utilizados durante las actividades de abastecimiento, almacenamiento, transporte, distribución e inventarios. Una adecuada gestión de estos costos contribuye a mejorar el servicio al cliente, optimizar los procesos internos y aumentar la rentabilidad.

En el presente informe se analizan los principales costos logísticos de Tiendas Ísimo, los indicadores utilizados para evaluar el desempeño logístico, la función de las compras, los criterios para la selección de proveedores, las estrategias de abastecimiento y el plan de compras como herramienta para garantizar la disponibilidad de productos.

Objetivos

Objetivo general

Analizar los costos logísticos de Tiendas Ísimo mediante la evaluación de sus procesos de abastecimiento, almacenamiento, compras y distribución, con el fin de identificar estrategias que permitan mejorar la eficiencia operativa. **Objetivos específicos**

- Identificar los principales costos logísticos presentes en la empresa.
- Analizar indicadores de desempeño logístico.
- Explicar la importancia de la función de compras.
- Establecer criterios para la selección de proveedores.
- Proponer estrategias para optimizar el proceso de compras.
- Elaborar un mapa conceptual del plan de compras.

Desarrollo

Costos logísticos en Tiendas Ísimo

En Tiendas Ísimo los costos logísticos están asociados principalmente a:

- Transporte de mercancías desde los centros de distribución hacia las tiendas.
- Recepción e inspección de productos.
- Almacenamiento de mercancía.
- Control de inventarios.
- Manipulación y reposición de productos.
- Pérdidas por averías, vencimientos o diferencias de inventario.
- Costos administrativos relacionados con compras y abastecimiento.

El control de estos costos permite reducir desperdicios y mejorar la rentabilidad de la operación.

Indicadores aplicados a la evaluación del proceso logístico

Para medir el desempeño logístico se utilizan indicadores que permiten evaluar la eficiencia de los procesos.

Indicador	Fórmula	Objetivo
Nivel de cumplimiento de entregas	(Pedidos entregados a tiempo / Pedidos programados) × 100	Medir puntualidad en las entregas.
Exactitud del inventario	(Inventario correcto / Inventario registrado) × 100	Evaluar la precisión del inventario.
Rotación de inventarios	Costo de ventas / Inventario promedio	Medir la velocidad de salida de productos.
Nivel de agotados	(Productos agotados / Total de referencias) × 100	Identificar faltantes en tienda.
Tiempo de reposición	Tiempo entre pedido y entrega	Medir rapidez del abastecimiento.
Costo logístico sobre ventas	(Costo logístico / Ventas) × 100	Determinar el impacto de la logística en las ventas.

Estos indicadores ayudan a detectar oportunidades de mejora y tomar decisiones oportunas.

Función de las compras en los procesos logísticos

El proceso de compras tiene como propósito garantizar el abastecimiento oportuno de mercancías en las cantidades necesarias, con la calidad requerida y al menor costo posible.

Las principales funciones son:

- Identificar necesidades de abastecimiento.
- Seleccionar proveedores confiables.
- Negociar precios y condiciones comerciales.
- Realizar órdenes de compra.
- Hacer seguimiento a las entregas.
- Verificar la calidad de los productos recibidos.
- Mantener una adecuada disponibilidad de inventarios.

Una correcta gestión de compras evita sobrecostos, retrasos y desabastecimientos.

Criterios para la selección de proveedores

Tiendas Ísimo puede evaluar a sus proveedores teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Calidad de los productos.
- Precio competitivo.
- Cumplimiento en los tiempos de entrega.
- Capacidad de abastecimiento.
- Certificaciones de calidad.
- Servicio posventa.
- Solidez financiera.
- Cumplimiento de normas legales.
- Facilidad de comunicación.
- Flexibilidad para atender incrementos en la demanda.

Seleccionar proveedores confiables fortalece la cadena de suministro y mejora el servicio al cliente.

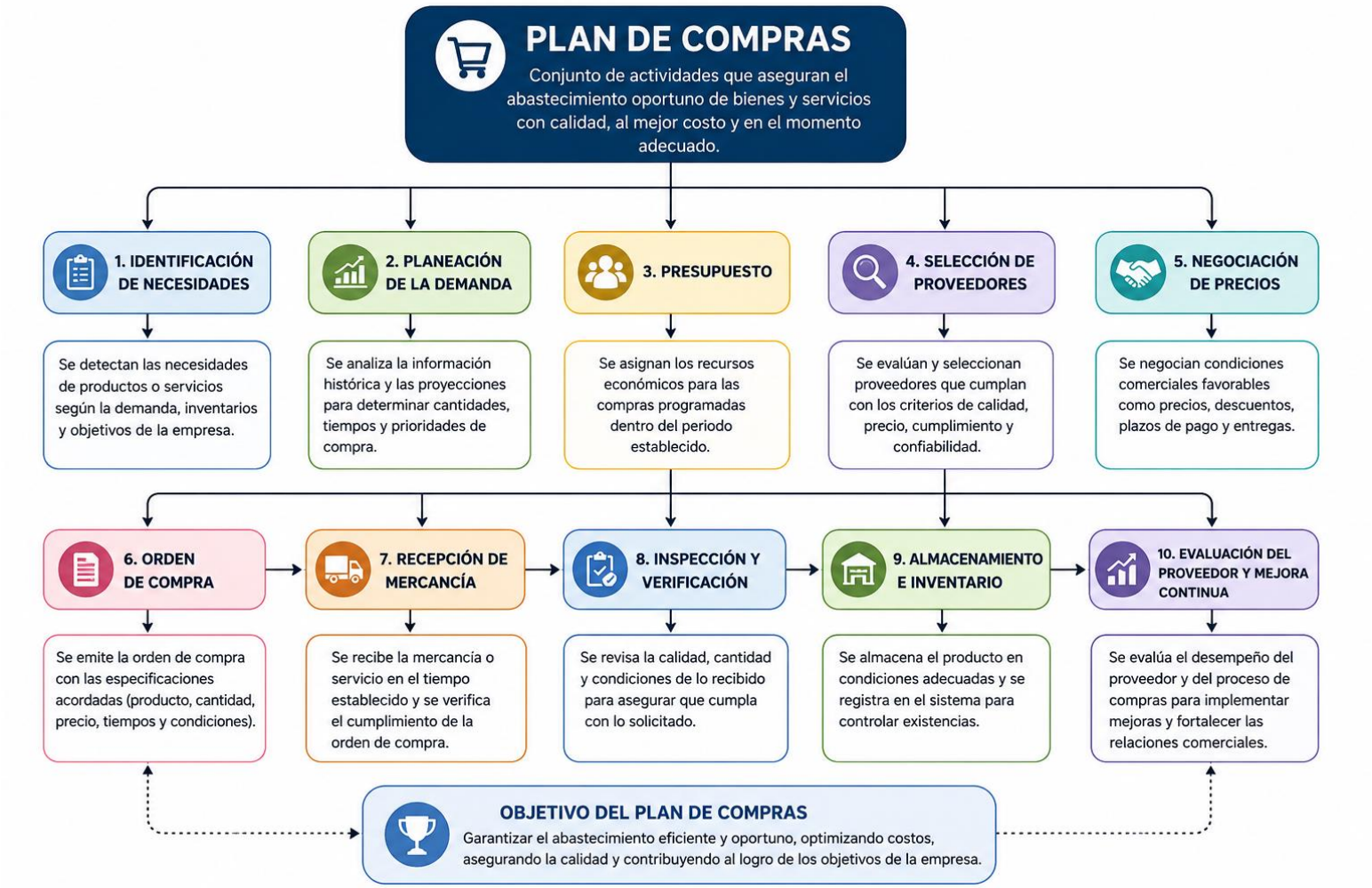
Estrategias para optimizar los procesos de compras

Para mejorar la gestión de compras se proponen las siguientes estrategias:

- Realizar planeación de la demanda.
- Implementar compras programadas.
- Mantener evaluación periódica de proveedores.
- Negociar descuentos por volumen.
- Utilizar sistemas tecnológicos para controlar inventarios y pedidos.
- Reducir compras de emergencia.
- Fortalecer la comunicación entre compras, logística y operaciones.
- Analizar permanentemente los costos logísticos para identificar oportunidades de ahorro.

Estas estrategias permiten disminuir costos y aumentar la eficiencia del abastecimiento.

Mapa conceptual del plan de compras



Conclusiones

Los costos logísticos representan un elemento estratégico para el éxito de Tiendas Ísimo, ya que influyen directamente en la eficiencia de sus operaciones y en la satisfacción del cliente.

El uso de indicadores logísticos facilita la evaluación del desempeño de la cadena de suministro y permite implementar acciones correctivas cuando sea necesario.

La función de compras constituye un proceso fundamental para garantizar la disponibilidad de productos, mientras que una adecuada selección de proveedores y la implementación de estrategias de abastecimiento contribuyen a reducir costos y mejorar la competitividad de la empresa.

Finalmente, el análisis permanente de los costos logísticos permite tomar decisiones basadas en información confiable, fortaleciendo el desempeño operativo de la organización.

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

APRENDIZ: DARWIN FABIAN GARCIA REYES

FICHA:3185950

INSTRUCTOR: LUCIANO IMBACUAN

Regional y Centro de Formación

Cauca, Centro de comercio y Servicios.

2026

INFORME FINAL DE COSTOS LOGÍSTICOS Y PLAN DE COMPRAS

Empresa Objeto: Inter Rapidísimo

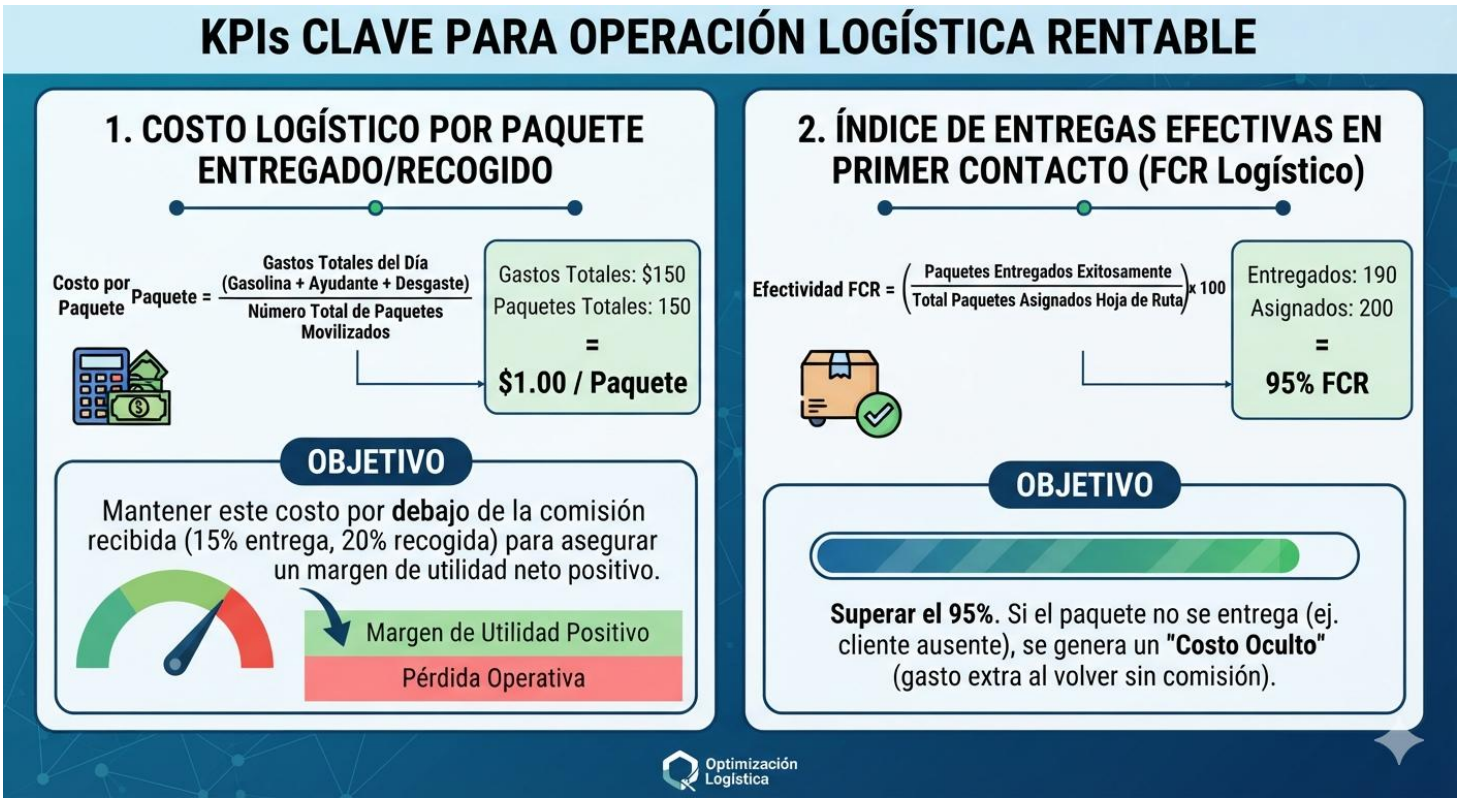
REDACCIÓN COHERENTE Y OBJETIVA DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS

En una microempresa de transporte y distribución de última milla, la rentabilidad depende del control diario de los costos logísticos. Estos se dividen de manera objetiva en dos grandes categorías:

1. **Costos Operativos Variables Directos:** Son aquellos que cambian de acuerdo con el kilometraje recorrido y el nivel de productividad de la ruta (entre más entregas y recolecciones, mayor es el costo).
   - Combustible (Gasolina/ACPM): Representa el gasto diario más fuerte para mover la Renault Kangoo.
   - Mantenimiento Correctivo: Desgaste de llantas, pastillas de frenos y cambios de aceite imprevistos por el estado de las vías.
2. **Costos Operativos Fijos Indirectos:** Son los gastos obligatorios que se deben pagar mensualmente, sin importar si la camioneta realiza 1 o 1.000 entregas al día.
   - Mano de Obra: El salario diario o mensual del ayudante de reparto contratado para agilizar las entregas en tierra.
   - Costos del Vehículo: Seguro Obligatorio (SOAT), póliza todo riesgo, revisión tecnicomecánica y la cuota del crédito prendario de la Kangoo.
   - Depreciación: La pérdida de valor comercial del vehículo a lo largo del tiempo (calculada contablemente a 5 años).

INDICADORES APLICADOS A LA EVALUACIÓN DEL PROCESO LOGÍSTICO

Para monitorear que los costos no absorban las ganancias diarias (que rondan entre $300.000 y $450.000 pesos), se aplican los siguientes indicadores clave de rendimiento (KPIs):



Costo Logístico por Paquete Entregado/Recogido

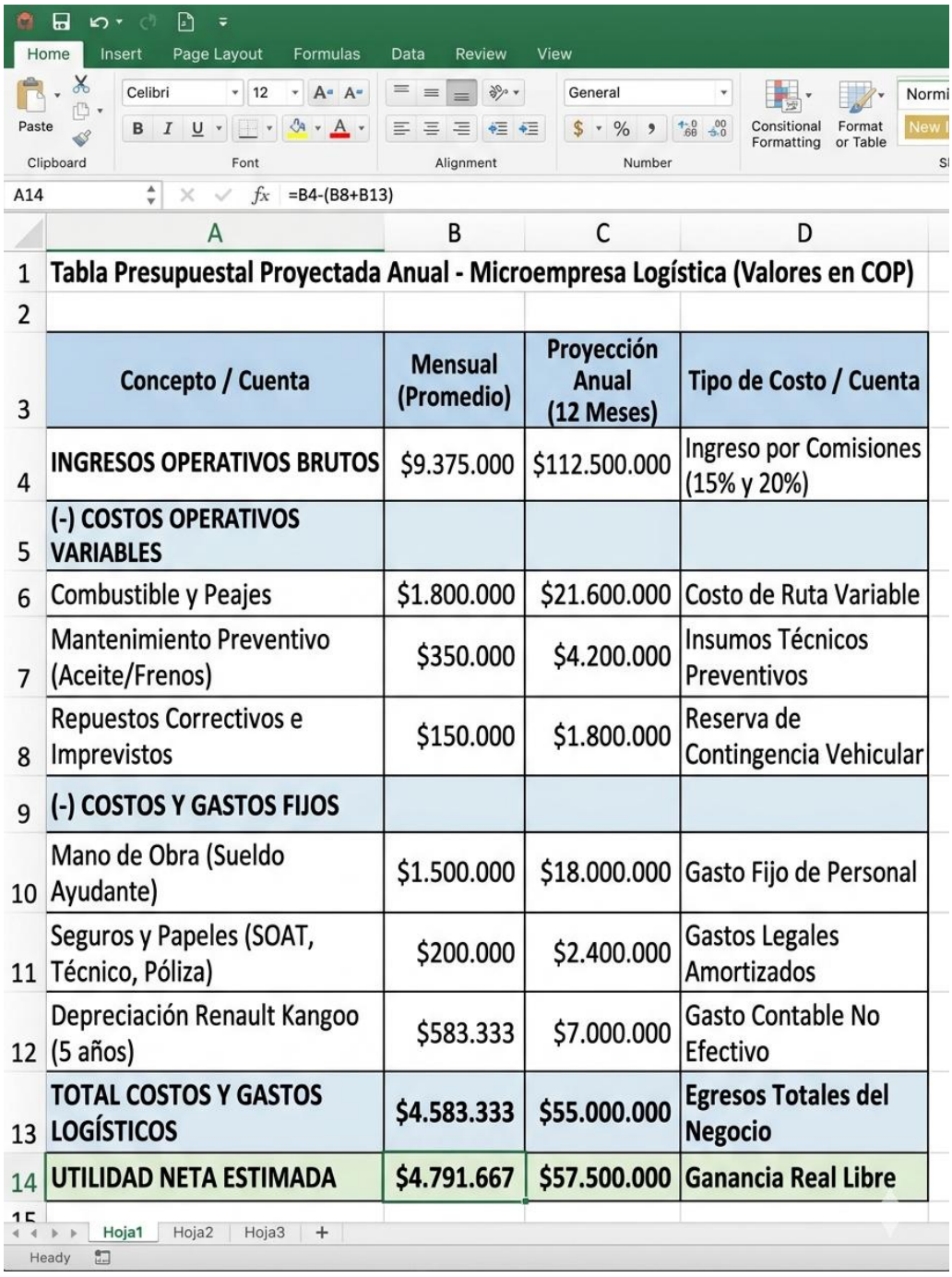
FUNCIÓN DE LAS COMPRAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

En este modelo de negocio, la función de compras no adquiere materias primas para fabricar algo, sino que adquiere insumos y servicios esenciales para que el vehículo no pare de rodar. Los proveedores clave son las estaciones de servicio (gasolina), talleres mecánicos y almacenes de repuestos.

Criterios Estrictos para Selección de Proveedores:

- **Tiempos de Entrega y Disponibilidad:** El proveedor de repuestos o el taller mecánico debe garantizar reparaciones express o disponibilidad inmediata. Una Renault Kangoo varada un día entero representa una pérdida neta de hasta $450.000 pesos en comisiones.
- **Garantía y Calidad:** Los repuestos (frenos, suspensión, llantas) deben ser originales o de alta resistencia homologados, reduciendo el riesgo de accidentes o fallas mecánicas en plena ruta.
- **Precio y Condiciones de Pago (Crédito):** Buscar alianzas con estaciones de servicio locales que permitan facturación mensual o créditos a 15 días. Esto ayuda a mantener la liquidez de la caja diaria para pagarle al ayudante en efectivo.

ESTRATEGIAS EN LOS PROCESOS DE COMPRAS



	A	B	C	D
1	**Tabla Presupuestal Proyectada Anual - Microempresa Logística (Valores en COP)**			
2				
3	**Concepto / Cuenta**	**Mensual (Promedio)**	**Proyección Anual (12 Meses)**	**Tipo de Costo / Cuenta**
4	**INGRESOS OPERATIVOS BRUTOS**	$9.375.000	$112.500.000	Ingreso por Comisiones (15% y 20%)
5	**(-) COSTOS OPERATIVOS VARIABLES**			
6	Combustible y Peajes	$1.800.000	$21.600.000	Costo de Ruta Variable
7	Mantenimiento Preventivo (Aceite/Frenos)	$350.000	$4.200.000	Insumos Técnicos Preventivos
8	Repuestos Correctivos e Imprevistos	$150.000	$1.800.000	Reserva de Contingencia Vehicular
9	**(-) COSTOS Y GASTOS FIJOS**			
10	Mano de Obra (Sueldo Ayudante)	$1.500.000	$18.000.000	Gasto Fijo de Personal
11	Seguros y Papeles (SOAT, Técnico, Póliza)	$200.000	$2.400.000	Gastos Legales Amortizados
12	Depreciación Renault Kangoo (5 años)	$583.333	$7.000.000	Gasto Contable No Efectivo
13	**TOTAL COSTOS Y GASTOS LOGÍSTICOS**	**$4.583.333**	**$55.000.000**	**Egresos Totales del Negocio**
14	**UTILIDAD NETA ESTIMADA**	**$4.791.667**	**$57.500.000**	**Ganancia Real Libre**
15				

Para optimizar el presupuesto de la microempresa, se definen tres estrategias comerciales de compras:

1. **Compras Corporativas Compartidas:** Aliarse con otros contratistas independientes de Inter Rapidísimo de la zona para comprar llantas, aceites y filtros al por mayor directamente a distribuidores mayoristas, consiguiendo descuentos de hasta el 20%.
2. **Plan de Compras Preventivo Programado:** No esperar a que una pieza del vehículo falle para comprarla cara. Se establece un calendario de compras de insumos (filtros, lubricantes, pastillas) basado en las lecturas del odómetro (kilometraje) de la Kangoo, aprovechando ofertas mensuales de los almacenes aliados.
3. **Digitalización de Compras con Proveedores Locales:** Implementar un canal directo de cotización vía WhatsApp con tres talleres de confianza. Antes de autorizar cualquier gasto de mantenimiento, se evalúan tres cotizaciones bajo parámetros de costo-beneficio.



conclusión

Con este trabajo entendí que en el negocio de la última milla no solo importa salir a rutear y ganarse los $300.000 o $450.000 diarios. La verdadera clave para que el negocio rinda y deje plata de verdad es saber administrar los gastos y planear las compras a tiempo.

Si controlo bien lo de la gasolina, programo los mantenimientos de mi Renault Kangoo antes de que falle en plena calle, y cuadro bien el pago diario de mi ayudante, aseguro que todo el esfuerzo valga la pena. Así cuido mi bolsillo, evito que el carro se pare y garantizo que mi alianza con Inter Rapidísimo siga siendo un buen negocio a largo plazo.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo:

gestión en procesos logísticos

Ficha:

3336443

Titulo de La evidencia:

informe de criterios para categorizar un inventario

Instructor Responsable:

Willy Hernández

Nombres y Apellidos

Luisa Fernanda López Olaya

CC:1036451734

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2023

Introducción

El control de inventarios es muy importante para cualquier empresa ya sea grande o pequeña, porque nos permite conocer qué productos se tienen disponibles, cuáles se venden más y cuáles necesitan una mejor supervisión o rotación. Para realizar este seguimiento de forma correcta existen diferentes métodos, entre ellos la clasificación ABC, que ayuda a organizar los productos según su importancia, teniendo en cuenta aspectos importantes enfocados en el seguimiento de los productos.

En este trabajo se realizará la clasificación ABC de algunos productos de la empresa Lola Jeans, enfocándose en diferentes referencias de jeans. El objetivo es poder observar cuáles son los productos más importantes para la empresa y cuáles requieren un mayor control dentro del inventario. Además, se analizarán las ventajas que tiene esta clasificación para mejorar la gestión dentro de la empresa de esos productos.

Objetivos específicos

1. Identificar los diferentes tipos de jeans que maneja la empresa Lola Jeans para clasificarlos según su importancia dentro del inventario.

2. Aplicar el método de clasificación ABC teniendo en cuenta aspectos como la rotación, las ganancias y la rentabilidad de los productos.

3. Observar las ventajas que ofrece la clasificación ABC para mejorar el control del inventario en la empresa Lola Jeans.

Desarrollo de la evidencia:

1. Los criterios de mayor importancia para la empresa

los criterios más importantes para clasificar el inventario son:

- Nivel de ventas: se observan los productos más vendidos.
- Rotación: se analiza cual es la frecuencia con la que se rotan y reponen las prendas.
- Rentabilidad: la utilidad que generan.
- Precio de venta: el valor comercial del producto para el público.
- Preferencia de los clientes: la demanda real en el mercado.

2. Clasificación de los productos

Categoría A

Son los Productos de mayor rotación y rentabilidad. Representan una menor cantidad de referencias, pero generan la mayor parte de los ingresos.

Producto	Justificación
pantalón Bordado Edición Especial	Se vende ocasionalmente por ser una referencia específica.
pantalón Color café	Menor demanda en comparación con los tonos tradicionales.
Pantalón elegante de Moda	Producto sujeto a tendencias.

pantalón wide leg



Categoría B

Son los Productos con importancia de ventas y rentabilidad intermedias tienen un control regulado.

producto	Justificación
Jean Bota ancha Azul Medio oscuro	Tiene demanda constante pero menor que otros productos
Jean Tiro Alto	Ventas moderadas según tendencias de moda.
Jean Clásico	Mantiene buena rotación, aunque no tan alta como la categoría A.

Mom flore



Categoría C

Son los Productos de rápida rotación y menor valor al igual que un menor aporte a las utilidades.

producto	Justificación
Pantalón Clásico Azul de Alta demanda	usado durante todo el año y rápida rotación.
Pantalón Levanta Cola, genera alta rentabilidad.	Uno de los más vendidos por su versatilidad y diseño.

Jean Skinny



3. Ventajas de controlar el inventario ABC

Cada categoría del método ABC tiene un propósito diferente. Estos son los beneficios de saber controlar cada una:

Categoría A

(Artículos más valiosos, ~20% del stock)

* Máxima rentabilidad: Protege tus ingresos al evitar pérdidas de ventas de los productos más importantes.

* Flujo optimizado: Se reduce el dinero invertido al comprar solo lo necesario con alta rotación.

* Negociaciones: Permite conseguir mejores precios y plazos con los proveedores de estos artículos clave.

Categoría B

(Artículos de valor medio, ~30% del stock)

* Control equilibrado: Se Mantiene un monitoreo adecuado sin gastar demasiado tiempo ni recursos en revisiones constantes.

* Alerta de cambios: Ayuda a vigilar qué productos están subiendo de ventas (para pasarlos a la A) o (para pasarlos a la C).

* Stock de eficiente: Permite calcular reservas justas para no quedar desabastecido de productos secundarios.

Categoría C

(Artículos de menor valor, ~50% del stock)

* Automatización total: Se ahorran horas de trabajo al usar compras automáticas y revisiones visuales más rápidas.

* Espacio liberado: Se Identifica mercancía, para vaciar espacio muerto en el almacén.

* Costos administrativos bajos: Evitas gastar dinero en sistemas de seguridad o conteos estrictos para productos baratos.

Conclusión:

Con el desarrollo de este trabajo pude entender que llevar un buen manejo del inventario es fundamental para cualquier empresa. Al analizar los diferentes modelos de jeans de Lola Jeans, logre identificar cuáles son los productos que tienen mayor salida y cuáles requieren menos seguimiento. Este proceso ayuda a organizar mejor los productos, evitar faltantes o acumulaciones innecesarias y aprovechar de manera más eficiente los recursos de la empresa.

Además, conocer el comportamiento de las ventas permite tomar mejores decisiones sobre las compras, el almacenamiento y la distribución de los productos. En conclusión, una adecuada administración del inventario aporta al crecimiento de la empresa, mejora la atención al cliente y favorece el cumplimiento de los objetivos comerciales.

Bibliografía:

Fuente: Grafiti https://share.google/DWOTtVRTLr1DzIV4g

Fuente: Universidad Mariana https://share.google/c6PqntJMM3sVHY8uo

Fuente: Morgan Consultores https://share.google/mfj71QD1RT9PNFvri

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICO

Ficha: 3336444

Título de la evidencia: Evidencia GA4-210303025-AA1-EV01. Mapa conceptual integración de los procesos logísticos.

Instructor responsable: Luciano Imbacuán

Nombre y apellidos

Sindry Yisela Garzon Quintero

cc. 1003903081

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

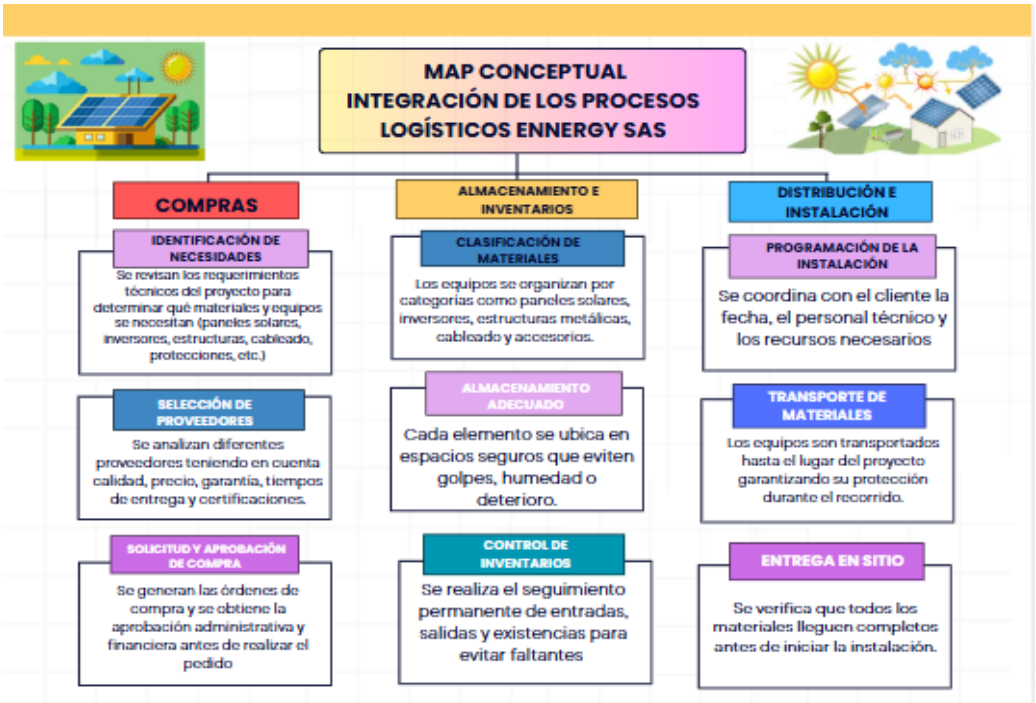
2026

OBJETIVO

Comprender cómo se integran los principales procesos logísticos de Hennergy S.A.S., identificando las actividades que se realizan desde la compra de los materiales hasta la entrega e instalación de los sistemas de energía solar, con el fin de reconocer la importancia de una buena planificación logística para el éxito de la empresa.

DESARROLLO

- https://canva.link/kwe8ytm0r9vhvrx





CONCLUSIÓN

Al desarrollar el mapa conceptual fue posible comprender que la logística no consiste únicamente en transportar materiales, sino en un conjunto de procesos que deben estar organizados y conectados entre sí para que la empresa funcione de manera exitosa. En el caso de Hennergy S.A.S., cada etapa, desde la adquisición de los equipos hasta la instalación y el servicio postventa, cumple un papel fundamental para garantizar que los proyectos se desarrollen con calidad y dentro de los tiempos establecidos.

MAPA DE PROCESOS COLANTA.



ABASTECIMIENTO

Proceso Logístico de Abastecimiento - Recolección de Leche Cruda
Es el inicio de toda la cadena. Van a las fincas a recoger la leche.

PASOS.

1 Programación de rutas: Se planean las rutas diarias de los carrotanques según la ubicación de los asociados y el volumen estimado.

2 Recolección en finca: El conductor + auxiliar llegan, toman muestra, hacen pruebas de calidad: acidez, antibióticos, temperatura <4°C.

3 Medición y cargue: Se mide la cantidad de litros y se bombea al carrotanque isotérmico.

4 Transporte a planta: El carrotanque lleva la leche a la planta de procesamiento más cercana manteniendo cadena de frío.

5 Descargue y control de calidad: En planta se vuelve a analizar y se registra en sistema para pago al asociado.

PRODUCCIÓN Y ALMACENAMIENTO

Proceso Logístico de Producción y Almacenamiento
Aquí se transforma la leche en yogurt, queso, leche, etc

PASOS.

1 Recepción de insumos: Llegan empaques, cultivos lácteos, azúcar, fruta. Se verifica y se almacena..

2 Producción: Se procesa la leche según el producto. Todo con estándares BPM.

3 Empaque y etiquetado: El producto terminado se empaca y se le pone lote, fecha de vencimiento y código de barras.

4 Almacenamiento en frío: Pasa a cuartos fríos. Lácteos: 0°C a 4°C. Congelados: -18°C.

5 Control de inventarios: Se registra en WMS/SAP la entrada al CEDI para alistamiento.

DISTRIBUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Proceso Logístico de Distribución y Comercialización
Llevar el producto al punto de venta sin romper la cadena de frío.

PASOS.

1 Toma de pedidos: vendedores/veterinarios comerciales toman pedidos a tiendas, supermercados y distribuidores.

2 Alistamiento de pedido: En el CEDI se alista el pedido por ruta y cliente en estibas y canastillas.

3 Cargue de vehículos: Se cargan los camiones refrigerados. Primero lo de última entrega.

4 Ruta de distribución: Los vehículos hacen su ruta de reparto diario. Temperatura monitoreada durante todo el trayecto.

5 Entrega y facturación: Se entrega al cliente, se firma remisión/factura y se devuelve canastilla vacía.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo:

Coordinación en procesos logísticos

Ficha:

3336443

Titulo de La evidencia:

Aplicación de modelos de inventario

Instructor Responsable:

Willy Hernández

Nombres y Apellidos

Luisa Fernanda López Olaya

CC:1036451734

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026.

Introducción

El manejo adecuado de los inventarios es una de las actividades más importantes dentro de cualquier empresa, ya que nos permite conocer los productos, materiales o mercancías disponibles, facilitando la organización de los recursos y la continuidad de las operaciones. Un inventario bien realizado nos ayuda a ver las diferencias entre los registros y las existencias reales, lo que nos permite prevenir pérdidas, reducir errores y mejorar la estrategia de compras y ventas.

En esta evidencia se desarrolla el tipo de modelo de inventario que puede realizarse sin necesidad de suspender las actividades de la empresa, permitiendo que el proceso productivo continúe con normalidad. Para esto, se presenta el tipo de inventario seleccionado, el procedimiento que se debe seguir, el tiempo para su ejecución, la forma de recolectar la información y el método de cotejo utilizado para verificar los datos obtenidos. Con esto, se busca observar la importancia de implementar procesos que fortalezcan el control interno y apoyen las toma de decisiones basada en información confiable.

Objetivos específicos

1. Aplicar un modelo de inventario que permita controlar las existencias de la empresa.
2. Describir el proceso de recolección y verificación de la información del inventario.
3. Analizar la utilidad del inventario para mejorar el control y la organización de la empresa.

Desarrollo de la evidencia



1.Tipo de inventario

la empresa Lola Jeans tiene implementado un inventario cíclico, ya que este permite realizar el conteo de los jeans y de las prendas de vestir por categorías, tallas, referencias o marcas sin necesidad de cerrar la tienda o suspender las ventas. Este método facilita el control de las existencias, permitiendo identificar diferencias entre el inventario físico y el sistema, lo que ayuda a reducir los errores en los registros y facilita que la información se mantenga actualizada. Además, al tratarse de una empresa con constante entrada y salida de mercancía, el inventario cíclico ayuda a mantener un mejor control de los productos de alta rotación y a mejorar la disponibilidad de las prendas para los clientes.

2. Paso a paso a seguir

- Planificar la fecha y el horario para realizar el inventario.
- Organizar los productos por categorías y referencias.
- Asignar responsabilidades al personal encargado del conteo.
- Realizar el conteo físico de cada producto.
- Registrar la información en un formato de inventario o en el sistema.
- Comparar los datos obtenidos con los registros existentes.
- Identificar diferencias y verificar nuevamente los productos que presenten inconsistencias.
- Elaborar el informe final con los resultados y las recomendaciones.

3. Tiempo de realización

El inventario se desarrolla urante dos jornadas de trabajo, con una duración aproximada de cuatro horas diarias. Este tiempo es suficiente para realizar el conteo de los productos de manera organizada y sin afectar la atención a los clientes ni el desarrollo normal de las actividades comerciales.

4. Forma de recolección de la información

La información será recolectada mediante el conteo físico de cada uno de los productos disponibles en la tienda. Los datos se registrarán en un formato de inventario, incluyendo el nombre del producto, la referencia, la cantidad encontrada y las observaciones necesarias. Adicionalmente, se consultarán las facturas de compra y los registros del sistema para complementar la información y verificar la trazabilidad de la mercancía.

5. Forma de cotejo de la información

El cotejo de la información se realizará comparando los datos obtenidos durante el conteo físico con los registros almacenados en el sistema de inventarios de la empresa. Si se presentan diferencias, se verificará nuevamente el producto para identificar la causa de la inconsistencia, ya sea por errores de registro, pérdidas, daños o movimientos no reportados. Después de la revisión, se realizarán las correcciones necesarias para que la información refleje la realidad del inventario.

Conclusión

El desarrollo de este taller me permitió comprender que un inventario no consiste únicamente en contar productos, sino en realizar un proceso organizado que garantice información confiable sobre los recursos con los que cuenta una empresa. La correcta aplicación de un modelo de inventario facilita la identificación de inconsistencias, mejora el control de las existencias y aporta datos útiles para planificar futuras actividades relacionadas con las compras, el almacenamiento y las ventas.

Además, se evidenció que es posible llevar a cabo este proceso sin afectar el funcionamiento normal de la empresa cuando existe una adecuada planificación y una metodología clara. Finalmente, el inventario se convierte en una herramienta de apoyo para la empresa, ya que contribuye a optimizar los recursos, fortalecer el control interno y generar mayor confianza en la información utilizada para la toma de decisiones.

Bibliografía:

- Taha, H. A. (2017). Investigación de operaciones (10a ed.). Pearson. Este libro es la referencia principal para el estudio matemático y la optimización de los modelos determinísticos y probabilísticos de inventarios.
- Chopra, S. y Meindl, P. (2013). Administración de la cadena de suministro: Estrategia, planeación y operación (5a ed.). Pearson. Fundamental para entender cómo se integran los modelos de inventarios y los costos en la red logística globa.
- Guerrero Salas, H. (2015). Inventarios: Manejo y control (2a ed.). Eco Ediciones. Un texto de referencia en español que aborda el diseño, desarrollo y resolución de problemas prácticos y modelos matemáticos de reabastecimiento.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo:

Coordinación en procesos logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable:

Willy Hernández

Nombres y Apellidos

Luisa Fernanda López Olaya

CC:1036451734

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026.

Introducción

La importación y la exportación son una de las actividades más importantes dentro del mercado porque por medio de este proceso se logra que los países compren y vendan productos y servicios entre sí. Gracias a esto se logra llegar a un acuerdo de beneficio mutuo donde ambas partes salgan beneficiadas. las empresas por medio de este proceso logran conseguir materias primas, maquinaria o mercancías que no se producen en su propio país, y también se puede expandir la venta de distintos productos según la necesidad de las personas en mercados internacionales. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que Para realizar estas operaciones de forma legal y segura es necesario cumplir con una serie de requisitos obligatorios y presentar diferentes documentos establecidos por la legislación colombiana, especialmente por el Decreto 1165 de 2019. En este trabajo se presentan dos diagramas que muestran, de manera organizada, cada una de las etapas que hacen parte de los procesos de importación y exportación, así como la documentación necesaria para llevarlos a cabo correctamente y cumplir con las normas de comercio exterior.

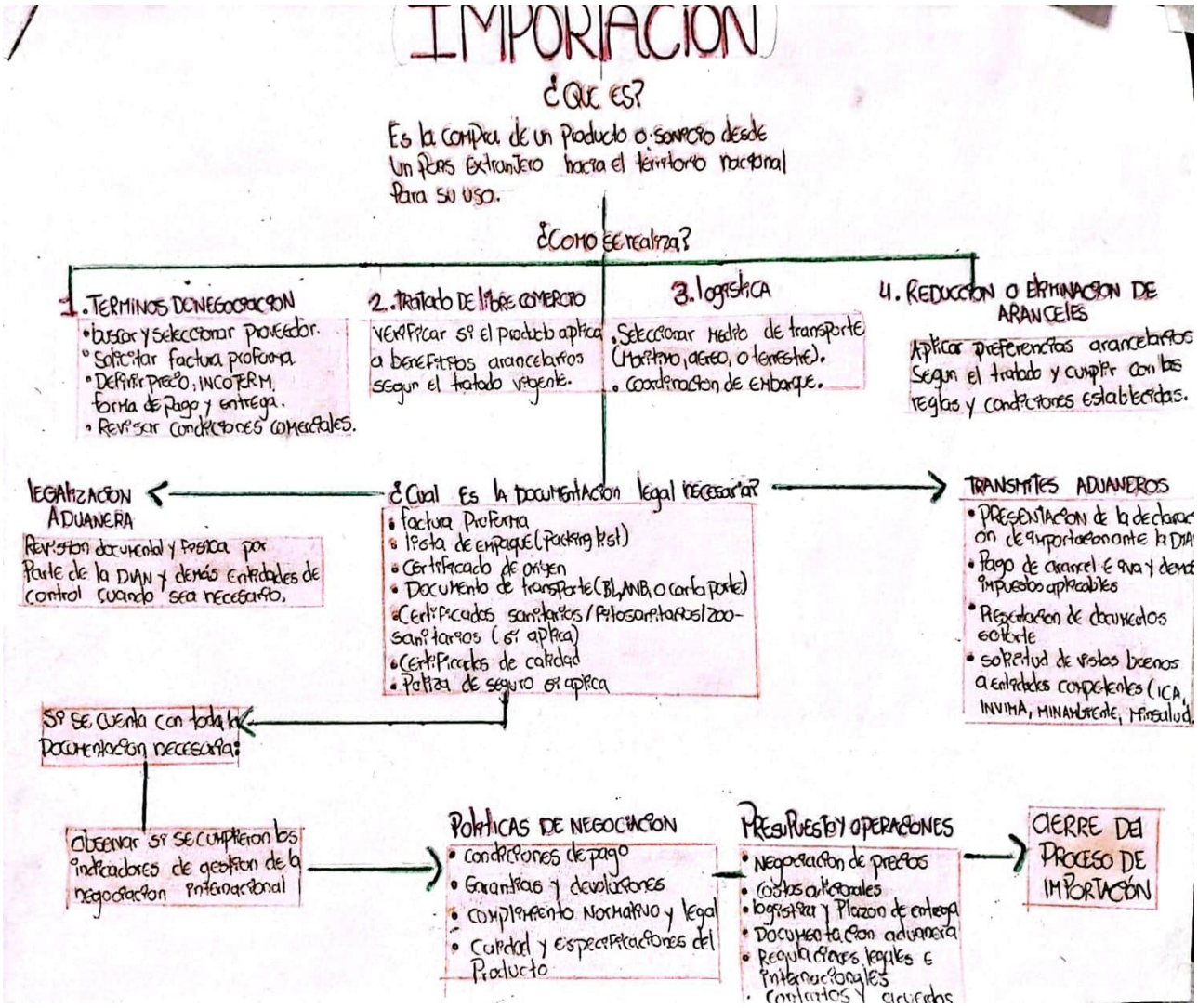
Objetivos específicos

1. Conocer y comprender cada una de las etapas que hacen parte de los procesos de importación y exportación de mercancías, siguiendo la normativa vigente en Colombia.

2. Identificar los documentos y requisitos que deben presentarse durante estos procesos, entendiendo la importancia de cada uno para realizar las operaciones de manera legal y organizada.

3. Elaborar diagramas que representen de forma clara y ordenada el proceso de importación y exportación, facilitando la comprensión de las actividades, los trámites y la documentación necesaria en cada etapa.

Desarrollo de la evidencia



IMPORTACIÓN

¿qué es?

es la compra de un producto o servicio desde un país extranjero hacia el territorio nacional para su uso.

¿cómo se realiza?

1. términos de negociación.
- Buscar y seleccionar proveedor.
- solicitar factura proforma.
- definir precio INCOTERM.
- forma de pago y entrega.
- Revisar condiciones comerciales.

2. tratado de libre comercio

verificar si el producto aplica beneficios arancelarios según el tratado vigente.}

3. logística

-seleccionar medio de transporte (marítimo, aéreo o terrestre).

-Condiciones de embarque.

4. reducción o eliminación de aranceles

-aplicar preferencias arancelarias según el tratado y cumplir con las reglas y condiciones establecidas.

¿Cuál es la documentación legal necesaria?

- Factura proforma.
- Lista de empaque (packing list).
- certificado de origen.
- documentación de transporte (BL, ANB o carta porte).
- certificado sanitarios, fitosanitarios o sanitarios si aplica.
- póliza de seguro se aplica.

Legalización aduanera

-revisión documental y física por parte de la DiAN y demás entidades de control cuando sea necesario.

trámites aduaneros

- presentación de la declaración de importación ante la DiAN.
- pago de aranceles e IVA y demás impuestos aplicables.
- presentación de documentos soporte.
- solicitud de vistos buenos e identidades componentes (ICA, INVIMA, MINAMBIENTE, MI SALUD.

Si se cuenta con toda la documentación necesaria:

- observar los indicadores de gestión de la negociación internacional.

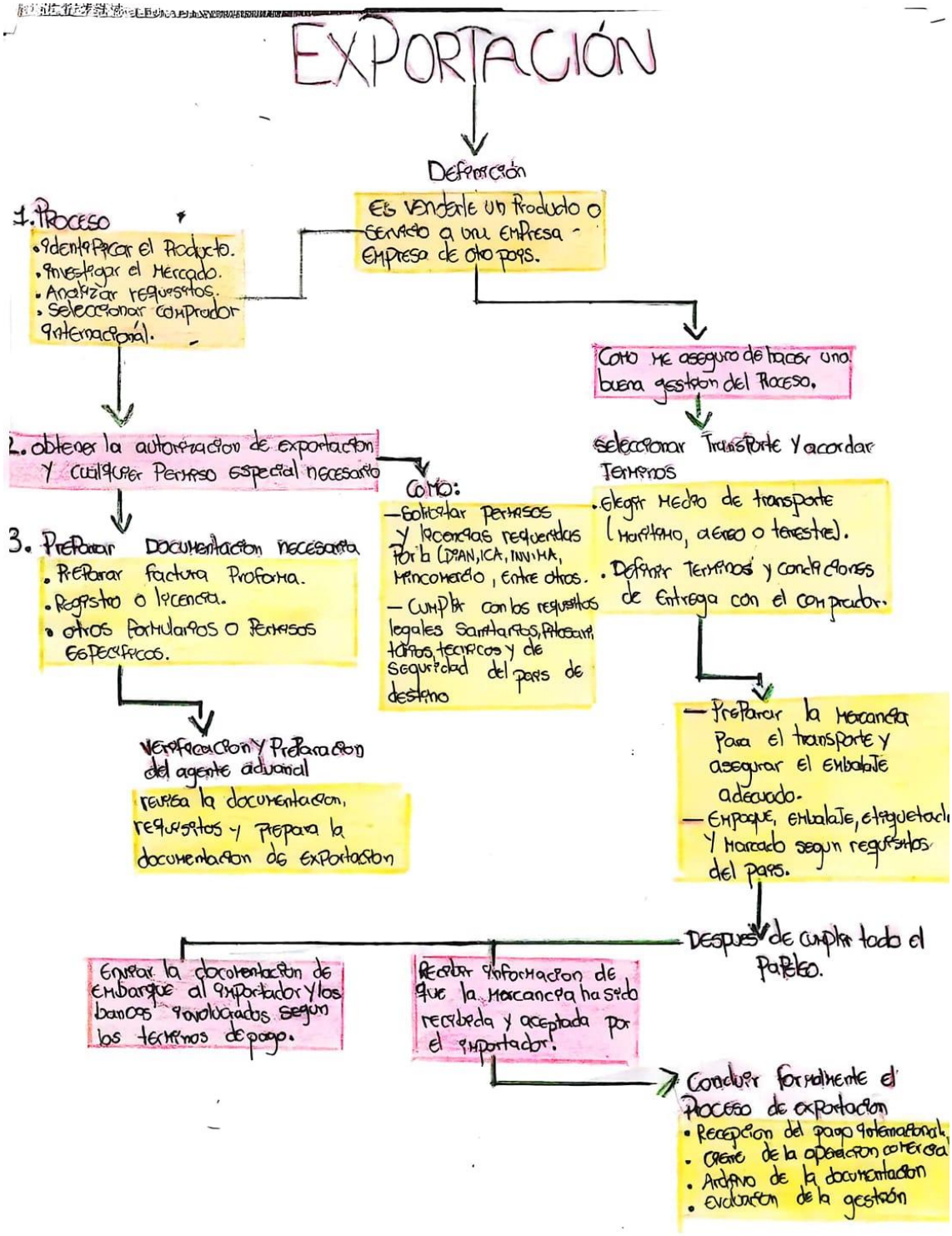
políticas de negociación.

- condiciones de pago.
- garantías y devoluciones.
- cumplimiento normativo y legal.
- calidad y especificaciones del producto.

presupuesto y operaciones

- negociación de precios.
- costos adicionales.
- logística y plazos de entrega.
- documentación aduanera.
- regulaciones legales e internacionales.

Cierre del proceso de importación.



EXPORTACION

Definición

es venderle un producto o servicio a una persona o empresa de otro país.

1.proceso

- identificar el producto.

- investigar el mercado.
- analizar requisitos.
- seleccionar comprador.
- internacional.

2.obtener la información de exportación y cualquier permiso especial necesario

Cómo:

-solicitar permisos y licencias requeridos por la DiAN, ICA, INVIMA, MINCOMERCIO entre otros.

-cumplir con los requisitos legales sanitarios, fitosanitarios, técnicos y de seguridad del país de destino.

3.Preparar documentación necesaria

- preparar factura proforma.
- Registro o licencia.
- otros formularios o permisos específicos.

Verificación y preparación del agente aduanal

- revisar la documentación los requisitos y preparar la documentación de exportación.

¿Cómo me aseguro de hacer una buena gestión del proceso?

- elegir medio de transporte (marítimo, aéreo o terrestre).

- definir términos y condiciones de entrega con el comprador.

- Preparar la mercancía para el transporte y asegurar el embalaje adecuado.

- empaque, embalaje, etiquetado y marcado según requisitos del país.

Después de cumplir todo el papeleo:

-Enviar la documentación de embarque del importador y los bancos involucrados según los términos de pago.

-recibir información de que la mercancía ha sido recibida y aceptada por el importador.

-concluir formalmente el proceso de exportación

- recepción del pago internacional.
- cierre de la operación. comercial.
- archivo de la documentación.
- evaluación de la gestión.

Conclusión

Con el desarrollo de esta actividad fue posible para mi entender mejor cómo funcionan los procesos de importación y exportación y por qué es tan importante cumplir con todos los requisitos establecidos por la ley. También pude reconocer la función que cumplen los documentos como la factura comercial, la lista de empaque, el certificado de origen, etc. ya que son fundamentales para que las mercancías puedan ingresar o salir del país de manera legal. Además, la elaboración de los diagramas me permitió organizar cada etapa del proceso de una forma más clara y fácil de comprender. Lo cual me ayuda a tener una mejor idea de cómo se desarrollan las operaciones de comercio internacional y de la importancia de seguir cada procedimiento correctamente para evitar inconvenientes y poder garantizar el transporte de cualquier producto hacia otro país.

Bibliografía:

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2024). Exportación: trámites aduaneros. [https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/Paginas/tramites-aduaneros.aspx](https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/Paginas/tramites-aduaneros.aspx?utm_source=chatgpt.com)
- ProColombia. (2024). ¿Cómo exportar desde Colombia? https://www.procolombia.co/colombiatrade/exportador/exportar-desde-colombia

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA



Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha:

3336443

Diagrama sobre documentación de importación y exportación.

Frank Lewis Jimenez Marin

CC 1002233733

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Introducción

El comercio internacional en Colombia se encuentra regido por marcos normativos rigurosos orientados a garantizar la seguridad, legalidad y eficiencia en la entrada y salida de mercancías del territorio aduanero nacional. El Decreto 1165 de 2019 establece las disposiciones generales, procedimientos de desaduanamiento, exigencias documentales y el régimen aplicable a las operaciones de comercio exterior en el país.

El presente documento constituye la entrega formal de la evidencia GA3-210101029-AA1-EV01: Diagrama sobre documentación de importación y exportación, cuyo propósito es representar gráficamente y de manera secuencial los flujos operativos y la documentación requerida tanto para la entrada (importación) como para la salida (exportación) de bienes.

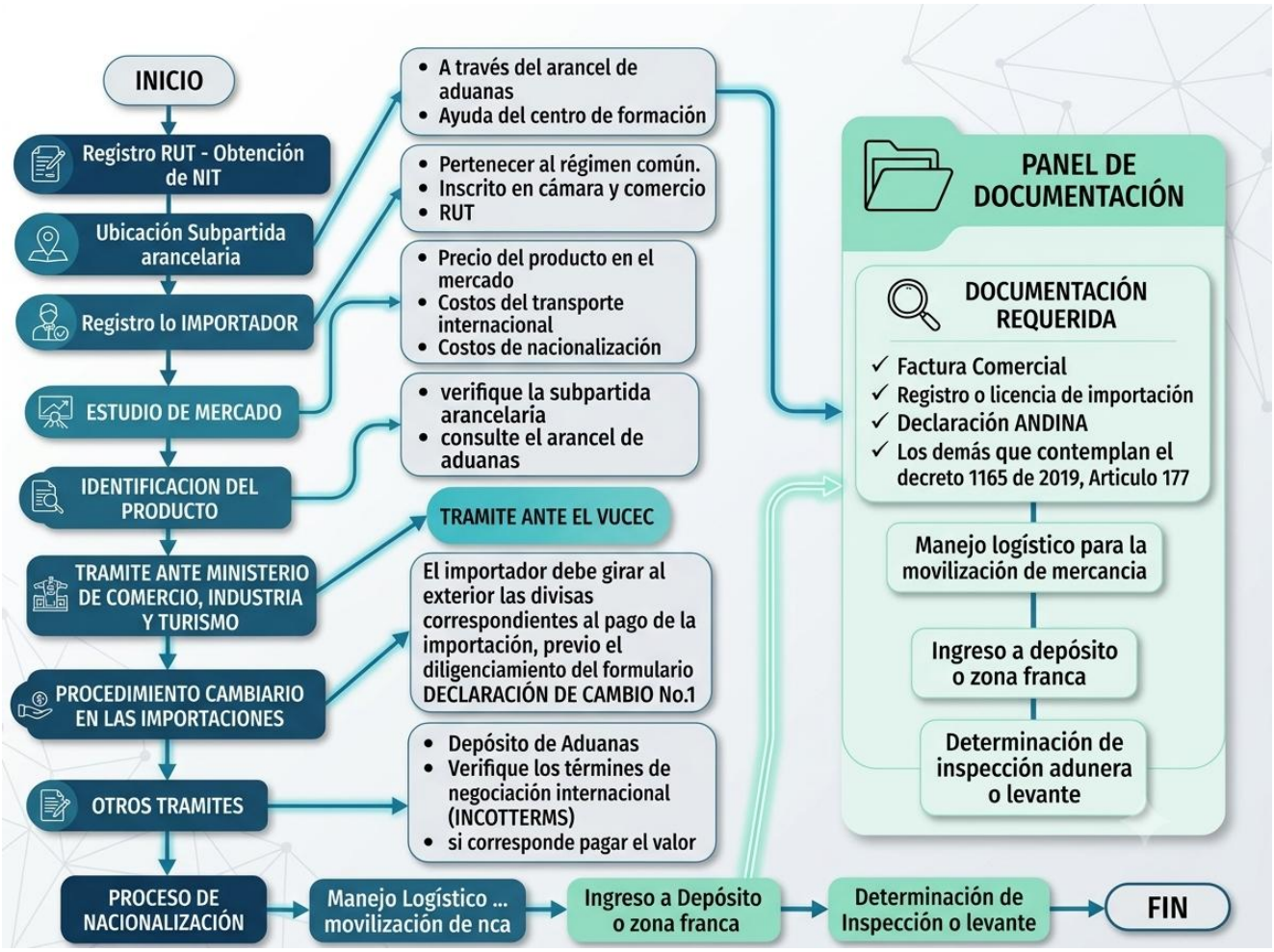
A través de la integración de estos flujogramas se busca:

- Identificar la secuencia operativa: Mapear paso a paso cada una de las etapas desde el registro inicial del operador hasta el levante o embarque final de la carga.
- Precisar la documentación requerida: Detallar los soportes y certificados obligatorios exigidos por la DIAN y las autoridades de control en cada fase del proceso.
- Visualizar el control aduanero: Comprender los puntos de verificación, trámites de inspección y la toma de decisiones dentro de la cadena logística internacional.

DIAGRAMA EXPORTACIÓN



DIAGRAMA IMPORTACIÓN



Conclusión

La correcta representación de las operaciones de importación y exportación permite evidenciar la estrecha relación entre el cumplimiento normativo exigido por el Decreto 1165 de 2019 y la fluidez de la cadena logística. La gestión documental rigurosa y coordinada en cada etapa reduce tiempos de espera en puerto o depósito, minimiza el riesgo de sobrecostos o sanciones aduaneras y asegura el libre y legal tránsito de mercancías en el territorio nacional e internacional.

Diagrama sobre documentación de importación y exportación.

GA3-210101029-AA1-EV01.

AUTOR

NILSO GILBERTO BOTINA PERDOMO

Tecnólogo:

COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

3336443

Instructor Responsable:

Wilfred Darío Hernández Sandoval

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

DESPACHO ADUANAL PARA LA IMPORTACION A COLOMBIA



DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

PREPARACIÓN

- RUT
- Cámara de Comercio
- Subpartida arancelaria
- Registro o Licencia de Importación (si aplica)
- Vistos buenos o permisos previos (ICA, INVIMA, ANLA, etc.)

COMPRA INTERNACIONAL

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (Packing List)
- Documento de Transporte
- Certificado de Origen (si aplica)

NACIONALIZACIÓN

- Declaración de Importación
- Declaración Andina del Valor (si aplica)
- Declaración de Cambio No. 1
- Comprobante de pago de tributos
- Otros certificados o vistos buenos (si aplica)

LEVANTE

- Autorización de Levante
- Factura Comercial
- Documento de Transporte
- Declaración de Importación
- Certificados o permisos correspondientes

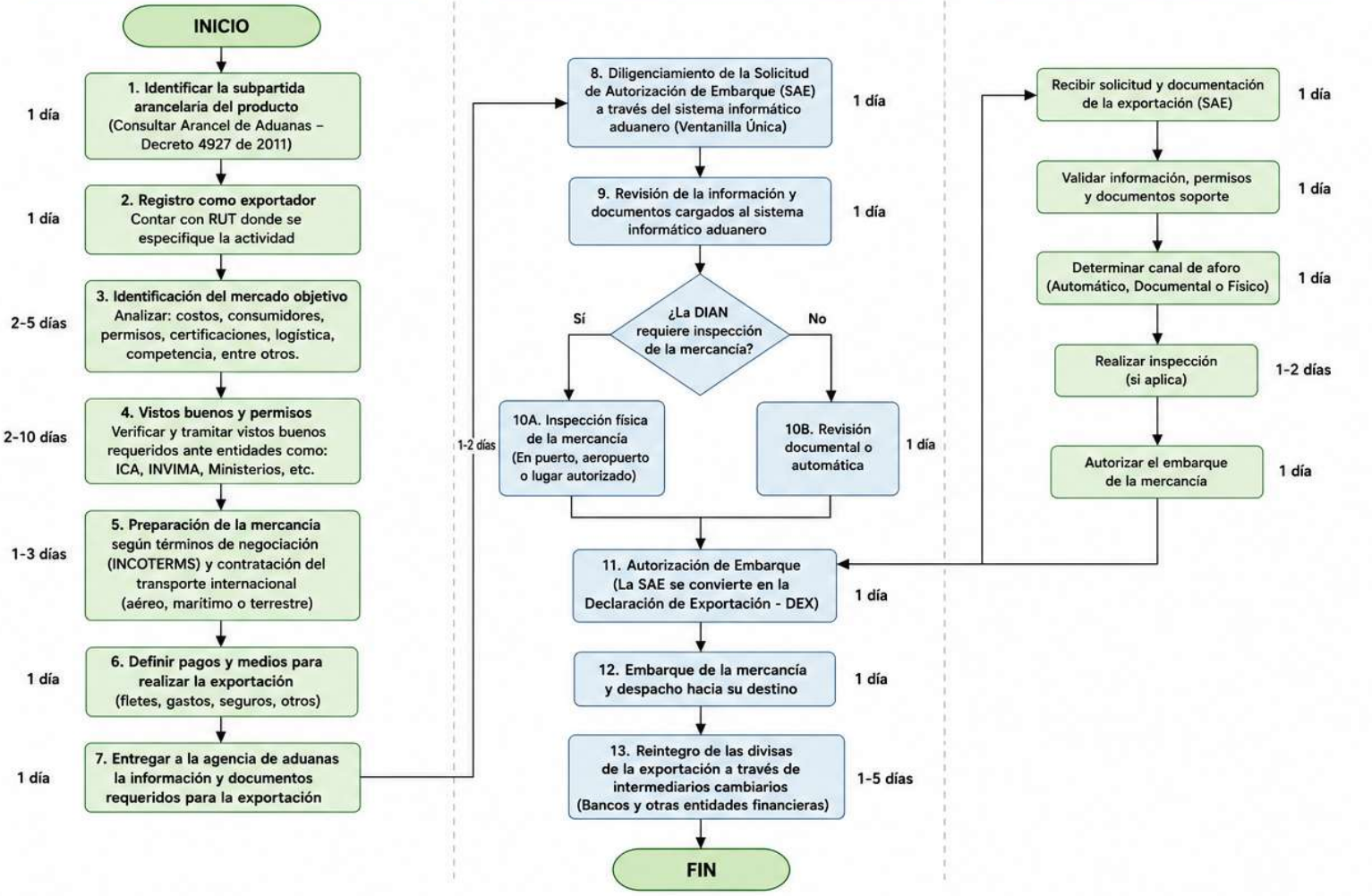
BASE LEGAL

- Decreto 2685 del 28 de diciembre de 1999 (Estatuto Aduanero)
- Resolución 4240 de 2000 – DIAN
- Procedimientos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – VUCE

NOTA

Los tiempos son aproximados y pueden variar según el tipo de mercancía, la complejidad de los trámites y la operación de las entidades.

DESPACHO ADUANAL PARA LA EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS DESDE COLOMBIA



DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

PREPARACIÓN

- RUT
- Subpartida arancelaria
- Vistos buenos o permisos previos (ICA, INVIMA, Ministerios, etc.)

DOCUMENTOS COMERCIALES

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (Packing List)
- Certificado de Origen (si aplica)
- Contrato de compraventa (si aplica)

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

- Conocimiento de Embarque (B/L) o Guía Aérea (AWB)
- Carta de Porte (si aplica)

DOCUMENTOS ADUANEROS

- Solicitud de Autorización de Embarque (SAE)
- Declaración de Exportación (DEX)
- Otros documentos soporte (según el producto y destino)

BASE LEGAL

- Decreto 4927 de 2011 (Arancel de Aduanas)
- Decreto 2685 de 1999 (Estatuto Aduanero)
- Resolución 4240 de 2000 (DIAN)
- Normatividad cambiaria vigente (Reintegro de divisas)

NOTA

Los tiempos son aproximados y pueden variar según el tipo de mercancía, entidad que emite los vistos buenos, medio de transporte y destino.

https://logisber.com/blog/documentos-para-importar

https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/como-importar-a-colombia

https://procolombia.co/

https://blog.alpopular.com.co/operador-logistico/procesos-exportaci%C3%B3n-en-colombia

https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/exportar-desde-colombia

PROCESOS LOGISTICOS DE DURATEX

ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS



- **SELECCION DE PROOVEDORES FORESTALES:** Eleccion de proveedores confiables.
- **NEGOCIACIÓN Y COMPRA DE MADERA:**Se acuerdan precios, cantidades, fechas de entrega.
- **TRANSPORTE Y RECEPCION DE LA MADERA:**La madera llegan a la compañía y compra
- **CONTROLES DE CALIDAD:**Se inspecciona la calidad de la madera
- **ALMACENAMIENTO:Se almacena en patios adecuados según su tipo**

PRODUCCION E INVENTARIOS



- **PLANIFICACION DE LA PRODUCCIÓN: Se programa la fabricacion de tableros aglomerados**
- **PREPARACION DE LA MADERA: La madera se somete a procesos de lavado, clasificación y secado.**
- **FABRICACIÓN DE TABLEROS:Las astillas se mezclan con resina y se pensa a altas temperaturas**
- **CONTROLES DE CALIDAD:Se verifican propìedades físicas y mecánicas del tablero**
- **ALMCENAMIENTO. Los tableros se identifican, se clasifican y se almacenas por referencia**

DISTRIBUCION Y ENTREGA AL CLIENTE



- **.RECEPCION DEL PEDIDO: El pedido del cliente se registra en el sistema y se valida la disponibilidad del producto.**
- **PREPARACION DEL PEDIDO: Se seleccionan los tableros solicitados.**
- **DOCUMENTACION:Se generan documentos como factura,rtemision, guia de transporte**
- **TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN: Se envia la mercancia a los clientes o a los centros de distribución**
- **ENTREGA Y SERVICIO POSTVENTA: Se confirma la entrega, se verifica la satisfacción del cliente y se brinda atención frente a garantías o reclamos**



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha: 3336443

Título de La evidencia:

DIAGRAMA SOBRE DOCUMENTACIÓN DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

Instructor Responsable:

WILFRED DARÍO HERNÁNDEZ SANDOVAL

Nombres y Apellidos

YULIANA ANDREA FRANCO ISAZA

CC: 1152696344

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

PROCESO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN COLOMBIA

Introducción

El comercio internacional constituye una de las principales actividades económicas que impulsan el desarrollo de los países, permitiendo el intercambio de bienes y servicios entre diferentes mercados. En este contexto, los procesos de importación y exportación requieren una gestión documental precisa que garantice el cumplimiento de las normas aduaneras y comerciales. El presente diagrama de flujo ilustra de manera estructurada los pasos y documentos necesarios para llevar a cabo una operación de importación o exportación, desde la negociación inicial hasta la entrega final de la mercancía. Su objetivo es facilitar la comprensión del proceso y servir como guía práctica para empresas y estudiantes que buscan optimizar la gestión logística y administrativa en el comercio exterior.

Desarrollo

DOCUMENTOS PARA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN COLOMBIA



Requisitos Previos: Registro del Operador

- RUT (Registro Único Tributario)
- Cámara de Comercio
- Subpartida arancelaria

¿Qué tipo de operación realizarás?

Importación

Documentos Clave

- **Declaración de Importación:** Formulario oficial ante la DIAN (Decreto 1165 de 2019, Art. 177)
- **Factura Comercial:** Emitida por el proveedor extranjero (original físico o electrónico)
- **Documento de Transporte:** Bill of Lading (marítimo), Guía Aérea o Carta de Porte (terrestre)
- **Lista de Empaque (Packing List):** Detalle de contenido, peso y volumen
- **Registro o Licencia de Importación:** Tramitado ante el MINCIT a través de la VUCE

Documentos Adicionales

- **Vistos buenos y permisos:** ICA (productos agropecuarios), INVIMA (alimentos, medicamentos), Ministerio de Minas, entre otros
- **Certificado de Origen:** Cuando aplica para beneficios arancelarios en acuerdos comerciales
- **Certificado de Seguro:** Póliza de seguro de la mercancía en tránsito

Exportación

Documentos Clave

- **Solicitud de Autorización de Embarque (SAE):** Trámite principal ante la DIAN antes del despacho
- **Factura Comercial o Contrato:** Documento que acredita la operación de exportación
- **Documento de Transporte:** Bill of Lading, Guía Aérea o Carta de Porte según el medio
- **Declaración de Exportación (DEX):** Formulario oficial de la DIAN

Documentos Adicionales

- **Certificado de Origen:** Expedido por la DIAN; permite acceder a preferencias arancelarias en acuerdos comerciales
- **Vistos buenos especiales:** ANM (carbón mineral), AUNAP (productos pesqueros), según el tipo de mercancía
- **Lista de Empaque:** Descripción detallada de la mercancía exportada

Evidencia GA3-210101029-AA1-EV01
YULIANA ANDREA FRANCO ISAZA
COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Conclusiones

La correcta aplicación de los procedimientos y documentos en las operaciones de importación y exportación asegura la transparencia, eficiencia y legalidad del comercio internacional. Cada etapa del flujo —negociación, documentación comercial, transporte, trámites aduaneros y permisos especiales— cumple una función esencial para evitar retrasos y sanciones. En síntesis, el diagrama de flujo presentado permite visualizar de forma clara la secuencia lógica de actividades, fortaleciendo la planificación y el control de las operaciones internacionales. Su uso contribuye a una gestión más ordenada y profesional dentro del ámbito empresarial y académico.

Bibliografía

https://logisber.com/blog/documentos-para-exportar-e-importar

https://nextstopgroup.com/blog/documentos-obligatorios-para-la-importacion-en-colombia

https://www.defencarga.org.co/contenido-sis/conozca-los-documentos-que-necesita-para-exportar-e-importar

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Titulo de La evidencia: GA4-1075-AA1-EV02

Instructor Responsable: Luciano Imbacuan Bermeo

ASTRID J. SUAREZ ORTIZ

CC: 1.016.004.195 DE Bogota D.C.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Simulación Proceso de distribución de jabón líquido

INTRODUCCION :

La distribución es un proceso fundamental dentro de la cadena de suministro, ya que permite que los productos lleguen de manera oportuna, segura y eficiente desde el punto de origen hasta el consumidor final o los puntos de venta.

En el presente caso de estudio se simula el proceso de distribución de 1.000 unidades de jabón líquido producido por una empresa colombiana. Cada unidad se encuentra empacada en un tarro de 500 ml y debe ser entregada a 30 puntos de venta, entre tiendas de barrio y micro mercados.

Para realizar la distribución se dispone de una motocicleta con una capacidad máxima de 200 tarros por viaje. La operación debe realizarse en un máximo de un día. Adicionalmente, se debe tener en cuenta que el producto no debe permanecer expuesto durante períodos prolongados a temperaturas superiores a 31 °C.

Para efectos de la simulación se toma como referencia la ciudad de Bogotá, especialmente un sector del noroccidente de la ciudad, estableciendo un radio máximo de distribución de 7 kilómetros desde el punto de salida.

El objetivo principal es diseñar una ruta de distribución eficiente que permita entregar las 1.000 unidades durante la jornada, respetando la capacidad de transporte, los horarios de recepción de los establecimientos y las condiciones de conservación del producto.

Objetivo General:

Diseñar y simular un plan de distribución para entregar 1.000 unidades de jabón líquido de 500 ml en 30 puntos de venta ubicados en un radio máximo de 7 kilómetros, utilizando una motocicleta con capacidad de 200 unidades por viaje y cumpliendo la entrega durante una sola jornada.

Objetivo Especifico:

- Determinar el número de viajes necesarios para distribuir las 1.000 unidades.
- Asignar cantidades de producto de acuerdo con el tipo y tamaño de cada establecimiento.
- Organizar los 30 puntos de venta en cinco rutas de distribución.
- Establecer horarios de salida, llegada y entrega.

- Tener en cuenta los horarios de recepción de cada establecimiento.
- Reducir los tiempos de exposición del producto a condiciones de temperatura desfavorables.
- Establecer un mecanismo de control mediante la firma de la factura.
- Optimizar los recorridos para cumplir con la distribución dentro de un día.

Planteamiento del caso :

na empresa colombiana dedicada a la fabricación y comercialización de productos de aseo debe distribuir 1.000 unidades de jabón líquido.

Cada unidad presenta las siguientes características:

- Producto: jabón líquido.
- Presentación: tarro.
- Contenido: 500 ml.
- Cantidad total: 1.000 unidades.
- Número de puntos de venta: 30.
- Medio de transporte: motocicleta.
- Capacidad máxima: 200 tarros por viaje.
- Tiempo máximo para completar la operación: 1 día.
- Radio máximo de distribución: 7 km.
- Actividad del repartidor: entregar el producto y obtener la firma de la factura.
- Cobro del producto: no hace parte de esta operación.
- Condición especial: evitar exposición prolongada a temperaturas superiores a 31 °C.

Para esta simulación se establecen establecimientos ficticios ubicados en diferentes sectores dentro del radio de distribución.

Condiciones Climáticas y especificaciones para el correcto Manejo del Producto:

Para el desarrollo del caso se toma como referencia la ciudad de Bogotá.

Bogotá presenta normalmente temperaturas moderadas, por lo que para efectos de esta simulación se establece una jornada con temperaturas aproximadas entre 16 °C y 24 °C.

Aunque estas temperaturas se encuentran por debajo del límite de 31 °C establecido para el caso, se deben implementar medidas preventivas para evitar que el producto permanezca expuesto directamente al sol.

Medidas de conservación

- ✓ Realizar las entregas principalmente durante la mañana.
- ✓ Transportar el jabón en un compartimiento cubierto.
- ✓ Evitar dejar la motocicleta estacionada durante períodos prolongados bajo el sol.
- ✓ No dejar los productos directamente sobre el pavimento.
- ✓ Mantener los tarros protegidos de la radiación solar.
- ✓ Organizar las rutas de manera que el producto permanezca el menor tiempo posible en la motocicleta.
- ✓ Priorizar los puntos con horarios de recepción más tempranos.

Calculo de los Viajes:

La motocicleta tiene una capacidad máxima de 200 unidades por viaje.

Cantidad total:

1.000 unidades

Capacidad de la motocicleta:

200 unidades por viaje

Número de viajes:

1.000 / 200 = 5 viajes

Por lo tanto, se requieren:

5 viajes de distribución

Cada viaje transportará aproximadamente 200 unidades.

Clasificación de los Puntos de Venta:

Los establecimientos se clasifican en dos grupos:

Tiendas de barrio

Son establecimientos pequeños que requieren cantidades menores de producto.

Para la simulación se asignan cantidades aproximadas entre 20 y 30 unidades.

Micromercados

Son establecimientos de mayor tamaño y con una demanda superior.

Para la simulación se asignan cantidades aproximadas entre 35 y 70 unidades.

Esta distribución permite establecer cantidades diferentes de acuerdo con las características de cada establecimiento.

Distribución de los 30 Puntos de Venta:

RUTA 1 : SECTOR NOROCCIDENTAL:

No.	Punto de venta	Tipo	Cantidad
1	Tienda El Porvenir	Tienda	30
2	Micro mercado La 80	Micro mercado	60
3	Tienda Don José	Tienda	25
4	Tienda San Martín	Tienda	30
5	Micromercado La Esperanza	Micromercado	35
6	Tienda Los Pinos	Tienda	20
TOTAL			200

Horarios de recepción

Punto	Horario de recepción
Tienda El Porvenir	6:30 – 8:00
Micromercado La 80	6:30 – 9:00
Tienda Don José	7:00 – 9:30
Tienda San Martín	6:30 – 9:00
Micromercado La Esperanza	7:00 – 10:00
Tienda Los Pinos	7:00 – 10:00

Salida estimada: 6:00 a. m.
Finalización: 7:45 a. m.
Distancia aproximada: 6,2 km.

RUTA 2- SECTOR NORTE

No.	Punto de venta	Tipo	Cantidad
7	Tienda Mi Barrio	Tienda	30
8	Micromercado El Ahorro	Micromercado	70
9	Tienda La Calle 76	Tienda	25
10	Tienda Nueva Colombia	Tienda	25
11	Micromercado El Triunfo	Micromercado	30
12	Tienda Villa Luz	Tienda	20
TOTAL			200

Horarios de recepción

Punto	Horario de recepción
Tienda Mi Barrio	7:00 – 10:00
Micromercado El Ahorro	7:00 – 11:00
Tienda La Calle 76	8:00 – 11:00
Tienda Nueva Colombia	8:00 – 11:00
Micromercado El Triunfo	8:00 – 12:00
Tienda Villa Luz	7:30 – 11:00

Salida estimada: 8:00 a. m.
Finalización: 9:50 a. m.
Distancia aproximada: 6,5 km.

RUTA 3 -SECTOR OCCIDENTAL:

No.	Punto de venta	Tipo	Cantidad
13	Tienda La Unión	Tienda	25
14	Micromercado Los Alpes	Micromercado	60
15	Tienda El Recuerdo	Tienda	30
16	Tienda Belén	Tienda	25
17	Micromercado La 68	Micromercado	35
18	Tienda El Progreso	Tienda	25
TOTAL			**200**

Horarios de recepción

Punto	Horario de recepción
Tienda La Unión	7:00 – 10:30
Micromercado Los Alpes	7:00 – 11:00
Tienda El Recuerdo	8:00 – 11:30
Tienda Belén	8:00 – 11:30
Micromercado La 68	8:00 – 12:00
Tienda El Progreso	8:30 – 12:00

Salida estimada: 10:10 a. m.
Finalización: 12:05 p. m.
Distancia aproximada: 6,8 km.

RUTA 4 – SECTOR CENTRO-OCCIDENTAL:

No.	Punto de venta	Tipo	Cantidad
19	Tienda Santa María	Tienda	30
20	Micromercado La Abundancia	Micromercado	70
21	Tienda La Paz	Tienda	20
22	Tienda San Rafael	Tienda	25
23	Micromercado El Carmen	Micromercado	35
24	Tienda La Favorita	Tienda	20
TOTAL			**200**

Horarios de recepción

Punto	Horario de recepción
Tienda Santa María	7:00 – 10:30
Micromercado La Abundancia	7:00 – 11:00
Tienda La Paz	8:00 – 11:30
Tienda San Rafael	8:00 – 11:30
Micromercado El Carmen	8:30 – 12:00
Tienda La Favorita	8:30 – 12:00

Salida estimada: 12:25 p. m.
Finalización: 2:15 p. m.
Distancia aproximada: 6,4 km.

RUTA 5 – SECTOR ORIENTAL_:

No.	Punto de venta	Tipo	Cantidad
25	Tienda San Felipe	Tienda	25
26	Micromercado 7 de Agosto	Micromercado	60
27	Tienda Primavera	Tienda	25
28	Tienda Modelia	Tienda	25
29	Micromercado El Bosque	Micromercado	40
30	Tienda Villa Esperanza	Tienda	25
TOTAL			**200**

Horarios de recepción

Punto	Horario de recepción
Tienda San Felipe	8:00 – 11:30
Micromercado 7 de Agosto	8:00 – 12:00
Tienda Primavera	9:00 – 12:30
Tienda Modelia	9:00 – 12:30
Micromercado El Bosque	9:00 – 13:00
Tienda Villa Esperanza	9:00 – 13:00

Salida estimada: 2:30 p. m.
Finalización: 4:25 p. m.
Distancia aproximada: 6,6 km.

RESUMEN DE LAS RUTAS:

Ruta	Puntos	Unidades	Distancia aprox.	Tiempo aprox.
Ruta 1	1 – 6	200	6,2 km	1 h 45 min
Ruta 2	7 – 12	200	6,5 km	1 h 50 min
Ruta 3	13 – 18	200	6,8 km	1 h 55 min
Ruta 4	19 – 24	200	6,4 km	1 h 50 min
Ruta 5	25 – 30	200	6,6 km	1 h 55 min
TOTAL	**30**	**1.000**	**32,5 km aprox.**	**9 h 15 min aprox.**

***Es importante resaltar que las rutas pueden variar dependiendo del trafico, obras, condiciones de vía y recorrido seleccionado.

Programación de la Jornada:

HORA	**ACTIVIDAD**
5:30 – 6:00 a. m.	Cargue de mercancía, revisión de cantidades y revisión de la motocicleta
6:00 – 7:45 a. m.	Ruta 1
7:45 – 8:00 a. m.	Regreso, revisión y preparación de Ruta 2
8:00 – 9:50 a. m.	Ruta 2
9:50 – 10:10 a. m.	Regreso, revisión y preparación de Ruta 3
10:10 a. m. – 12:05 p. m.	Ruta 3
12:05 – 12:25 p. m.	Regreso y preparación de Ruta 4
12:25 – 2:15 p. m.	Ruta 4
2:15 – 2:30 p. m.	Preparación de Ruta 5
2:30 – 4:25 p. m.	Ruta 5
4:25 – 4:40 p. m.	Regreso a la base y cierre de la operación

Debido a que la jornada termina sobre las 4:40 p.m se cumple la condición de realizar la distribución propuesta en un solo día

Procedimiento de Distribucion:

El proceso comienza con la preparación de los productos en el punto de salida.

Paso 1. Verificación del pedido

Antes de iniciar la operación se verifica:

- Cantidad total de unidades.
- Presentación del producto.
- Estado de los envases.
- Cantidad asignada a cada establecimiento.
- Facturas correspondientes.

Paso 2. Cargue de la motocicleta

Se cargan máximo 200 unidades por viaje.

Los productos se organizan de acuerdo con el orden de entrega para evitar movimientos innecesarios y reducir el tiempo de permanencia en la motocicleta.

Paso 3. Inicio de la ruta

El repartidor inicia el recorrido siguiendo la secuencia establecida para cada ruta.

Paso 4. Entrega

Al llegar al establecimiento:

- Se verifica el nombre del punto de venta.
- Se entrega la cantidad correspondiente.
- El responsable del establecimiento revisa la mercancía.
- Se solicita la firma de la factura.
- Se registra la entrega como realizada.

Paso 5. Continuación de la ruta

El repartidor continúa con el siguiente establecimiento.

Paso 6. Regreso

Al terminar los seis puntos correspondientes a la ruta, regresa al punto de salida para preparar el siguiente viaje.

Control de las Entregas:

El repartidor no realiza el cobro de la mercancía.

Su responsabilidad se limita a:

- ✓ Transportar.
- ✓ Entregar.
- ✓ Verificar la cantidad.
- ✓ Obtener la firma de recibido.

- ✓ Registrar novedades.

El formato que se podría usar para los 30 establecimientos seria:

Punto	Cantidad	Entregado	Firma	Novedad
Tienda El Porvenir	30	Sí	_____	Sin novedad
Micromercado La 80	60	Sí	_____	Sin novedad
Tienda Don José	25	Sí	_____	Sin novedad
Tienda San Martín	30	Sí	_____	Sin novedad

Plan de Contingencia:

Con el fin de disminuir los riesgos de incumplimiento se establecen las siguientes acciones:

En caso de tráfico

Se debe mantener el orden de la ruta y utilizar vías alternas cuando sea necesario.

En caso de que una tienda esté cerrada

El repartidor registra la novedad y se comunica con la persona encargada para determinar si existe un horario alternativo de recepción.

En caso de lluvia

Se debe proteger el producto para evitar que los envases y las facturas se deterioren.

En caso de daño de la motocicleta

Se debe informar inmediatamente al responsable de la operación y activar un medio de transporte alternativo, si está disponible.

En caso de temperatura elevada

Se debe reducir el tiempo de permanencia del producto en la motocicleta y evitar estacionamientos prolongados bajo el sol.

Indicadores de Cumplimientos (KPI):

Para evaluar el resultado de la distribución se pueden utilizar los siguientes indicadores:

Porcentaje de entregas realizadas

Entregas realizadas / entregas programadas × 100.

Meta:

100 % de las entregas programadas.

Porcentaje de unidades entregadas

Unidades entregadas / 1.000 × 100.

Meta:

100 %.

Entregas con soporte firmado

Facturas firmadas / facturas programadas × 100.

Meta:

100 %.

Novedades

Se registra cualquier situación que impida realizar una entrega completa y oportuna.

Mapa del }Area de Distribucion:

Para este caso se establece un punto de salida ubicado en el sector noroccidental de Bogotá y se define un radio máximo de 7 km.

El mapa utilizado en la presentación corresponde a una representación gráfica de la zona y sirve para visualizar:

- Punto de salida.
- Radio máximo de distribución.
- Sectores de las rutas.
- Ubicación aproximada de los establecimientos.

7. ÁREA DE DISTRIBUCIÓN (RADIO 7 KM)



Foto del área de distribución (Bogotá – Sector Noroccidente y Centro)



8. PUNTOS DE VENTA Y CANTIDADES POR RUTA

Cantidad total: 1.000 unidades (200 por ruta)

RUTA 1

#	Punto de venta	Tipo	Cantidad	Horario recepción
1	Tienda El Porvenir	Tienda	30	6:30 – 8:00
2	Micromercado La 80	Micromercado	60	6:30 – 9:00
3	Tienda Don José	Tienda	25	7:00 – 9:30
4	Tienda San Martín	Tienda	30	6:30 – 9:00
5	Micromercado La Esperanza	Micromercado	35	7:00 – 10:00
6	Tienda Los Pinos	Tienda	20	7:00 – 10:00
TOTAL RUTA 1			**200**	

CASO DE ESTUDIO – PLAN DE DISTRIBUCIÓN
JABÓN LÍQUIDO 500 ml

1. DESCRIPCIÓN DEL CASO

Se requiere distribuir 1.000 unidades de jabón líquido de una empresa colombiana. Cada unidad es presentada en tarro de 500 ml.
La entrega se realizará en 30 puntos de venta (tiendas y micromercados) ubicados en un radio máximo de 7 km desde el punto de salida.
La distribución se hará en máximo un (1) día, utilizando una motocicleta con capacidad máxima de 200 tarros por viaje.
El repartidor solo entrega y deja constancia con la firma de la factura. La cobranza se realiza por otro proceso.

2. DATOS RELEVANTES

- Producto: Jabón líquido – tarro x 500 ml
- Cantidad total: 1.000 unidades
- Capacidad de la motocicleta: Máximo 200 unidades por viaje
- Número de puntos de entrega: 30
- Radio de distribución: Máximo 7 km desde la empresa
- Tiempo máximo total de entrega: 1 día
- Temperatura máxima recomendada del producto: 31 °C
- Temperatura promedio ubicación (Bogotá): 16 °C – 24 °C (mañana más fresca, tarde más cálida)

3. CÁLCULO DE VIAJES

Capacidad por viaje: 200 unidades
Cantidad total: 1.000 unidades
Número de viajes necesarios: 1.000 ÷ 200 = 5 viajes

4. CLASIFICACIÓN DE PUNTOS DE VENTA

- Tiendas: Pequeños establecimientos (20 a 40 unidades aprox.)
- Micromercados: Establecimientos más grandes (50 a 70 unidades aprox.)

5. RESUMEN DE RUTAS

Ruta	Puntos	Unidades	Distancia aprox.	Tiempo total aprox.
Ruta 1	1 – 6	200	6,2 km	1 h 45 min
Ruta 2	7 – 12	200	6,5 km	1 h 50 min
Ruta 3	13 – 18	200	6,8 km	1 h 55 min
Ruta 4	19 – 24	200	6,4 km	1 h 50 min
Ruta 5	25 – 30	200	6,6 km	1 h 55 min
TOTAL	**30**	**1.000**	**32,5 km**	**9 h 15 min (aprox.)**

6. HORARIO GENERAL DEL DÍA

05:30 – 06:00	Carga de mercancía y revisión de la motocicleta
06:00 – 07:45	Ruta 1
08:00 – 09:50	Ruta 2
10:10 – 12:05	Ruta 3
12:25 – 14:15	Ruta 4
14:30 – 16:25	Ruta 5
16:30 – 17:00	Regreso a base y cierre de jornada

Nota: Los horarios pueden variar algunos minutos según el tráfico y el tiempo de atención en cada punto de venta.

RUTA 2

#	Punto de venta	Tipo	Cantidad	Horario recepción
7	Tienda Mi Barrio	Tienda	30	7:00 – 10:00
8	Micromercado El Ahorro	Micromercado	70	7:00 – 11:00
9	Tienda La Calle 72	Tienda	25	8:00 – 11:00
10	Tienda Nueva Colombia	Tienda	25	8:00 – 11:00
11	Micromercado El Triunfo	Micromercado	30	8:00 – 12:00
12	Tienda Villa Luz	Tienda	20	7:30 – 11:00
TOTAL RUTA 2			**200**	

RUTA 3

#	Punto de venta	Tipo	Cantidad	Horario recepción
13	Tienda La Unión	Tienda	25	7:00 – 10:30
14	Micromercado Los Alpes	Micromercado	60	7:00 – 11:00
15	Tienda El Recuerdo	Tienda	30	8:00 – 11:30
16	Tienda Belén	Tienda	25	8:00 – 11:30
17	Micromercado La 68	Micromercado	35	8:00 – 12:00
18	Tienda El Progreso	Tienda	25	8:30 – 12:00
TOTAL RUTA 3			**200**	

RUTA 4

#	Punto de venta	Tipo	Cantidad	Horario recepción
19	Tienda Santa María	Tienda	30	7:00 – 10:30
20	Micromercado La Abundancia	Micromercado	70	7:00 – 11:00
21	Tienda La Paz	Tienda	20	8:00 – 11:30
22	Tienda San Rafael	Tienda	25	8:00 – 11:30
23	Micromercado El Carmen	Micromercado	35	8:30 – 12:00
24	Tienda La Favorita	Tienda	20	8:30 – 12:00
TOTAL RUTA 4			**200**	

RUTA 5

#	Punto de venta	Tipo	Cantidad	Horario recepción
25	Tienda San Felipe	Tienda	25	8:00 – 11:30
26	Micromercado 7 de Agosto	Micromercado	60	8:00 – 12:00
27	Tienda Primavera	Tienda	25	9:00 – 12:30
28	Tienda Modelia	Tienda	25	9:00 – 12:30
29	Micromercado El Bosque	Micromercado	40	9:00 – 13:00
30	Tienda Villa Esperanza	Tienda	25	9:00 – 13:00
TOTAL RUTA 5			**200**	

9. RECOMENDACIONES POR TEMPERATURA

- Iniciar las rutas en horas de menor temperatura (mañana).
- Evitar exponer el producto al sol directo. Usar caja cerrada o cobertor.
- No dejar el producto estacionado en lugares calientes.
- Mantener hidratación del conductor y descansos cortos entre rutas.

10. CONTROL DE ENTREGA

- El repartidor entrega la mercancía y hace firmar la factura como soporte.
- La cobranza será manejada por otro proceso (no incluido en esta simulación).

Recomendaciones:

- Verificar la motocicleta antes de comenzar la jornada.
- Revisar las cantidades correspondientes a cada punto antes de salir.
- Mantener los productos protegidos del sol.
- Llevar las facturas organizadas de acuerdo con el orden de la ruta.
- Solicitar siempre la firma de recibido.
- Registrar inmediatamente cualquier novedad.
- Mantener comunicación con el responsable de la operación.
- Revisar las condiciones de tráfico antes de iniciar cada recorrido.
- Evitar transportar una cantidad superior a la capacidad establecida.
- Realizar seguimiento al cumplimiento de los horarios.

CONCLUSIONES:

- Para distribuir las 1.000 unidades de jabón líquido se requieren cinco viajes, debido a que la motocicleta tiene una capacidad máxima de 200 unidades por recorrido.
- La distribución de los productos entre 30 establecimientos permite establecer una operación organizada y controlada, asignando mayores cantidades a los micro mercados y cantidades menores a las tiendas de barrio.
- La creación de cinco rutas permite organizar los puntos de venta por sectores y disminuir desplazamientos innecesarios.
- La programación de los horarios de recepción es fundamental para evitar tiempos de espera y garantizar que cada establecimiento pueda recibir la mercancía.
- Debido a que el producto puede sufrir cambios cuando permanece expuesto a temperaturas superiores a 31 °C, es necesario mantenerlo protegido de la radiación solar directa y realizar las entregas en el menor tiempo posible.
- El proceso de distribución termina con la entrega de la mercancía y la firma de la factura como evidencia de recibido. El cobro se encuentra fuera del alcance de esta operación.
- La propuesta permite completar la distribución de las 1.000 unidades durante una sola jornada, cumpliendo con las condiciones establecidas .

BIBLIOGRAFIA:

***Para el desarrollo de esta actividad la información fue tomada de la Clase Virtual liderada por el Docente Luciano Imbacuan el día 04-08-2026

****Adicional los datos fueron tomados de la información recolectada del Material de Formación "Coordinar el Flujo de Mercancía"

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3185950

Título de La Evidencia:

Informe final de costos logísticos.

Instructor Responsable:

Luciano Imbacuam
Nombres y apellidos:

KEVING RAFAEL QUEVEDO MARTINEZ
CC: 1052701902
Fecha: 19 de julio de 2026

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

INFORME FINAL DE COSTOS LOGÍSTICOS

Empresa: Estructuras Metálicas HB Sadelec S.A.S
Área: Logística y Compras
Periodo: Enero - Diciembre 2025

INTRODUCCIÓN:

COSTOS LOGÍSTICOS EN HB SADELEC

Los costos logísticos son todos los gastos en los que incurre **HB Sadelec** para llevar la materia prima desde el proveedor hasta la planta, y el producto terminado desde la planta hasta el cliente nacional o internacional. En una empresa metalmecánica como **HB Sadelec,** estos costos representan entre el **12% y 18%** del valor de venta. Controlarlos es clave para ser competitivos en licitaciones de estructuras.

Este informe analiza los 3 grandes bloques: **Costos de Abastecimiento, Costos de Almacenamiento y Costos de Distribución,** con el fin de proponer mejoras para 2026.

INDICADORES APLICADOS A LA EVALUACIÓN DEL PROCESO LOGÍSTICO 2025

Se midieron 4 indicadores clave para evaluar la gestión:

Indicador	Fórmula	Resultado 2025	Meta 2026	Análisis
1. Costo Logístico vs Ventas	**(Costos Logísticos Totales / Ventas) x 100**	**15.2%**	**≤ 13%**	**Estamos 2 puntos arriba. El flete marítimo subió mucho**
2. Exactitud de Inventarios ERI	**(Referencias Correctas / Total Referencias) x 100**	**94%**	**≥ 98%**	**Hay diferencias en tornillería y pintura**
3.Cumplimiento a Proveedores	**(Entregas a Tiempo / Total Pedidos) x 100**	**88%**	**≥ 95%**	**3 proveedores de lámina fallaron**
4. Costo de Transporte	**$ Flete / Tonelada Transportada**	**$180,000 COP/Ton**	**$165,000 COP/Ton**	**Afectado por precio del ACPM**

Conclusión: El mayor dolor está en transporte y en cumplimiento de proveedores. Si mejoramos eso, bajamos 2 puntos el indicador 1.

FUNCIÓN DE COMPRAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Función de Compras en HB Sadelec:

La función de compras es estratégica. No solo es "pedir precio". En **HB Sadelec** Compras debe:

1. **Asegurar abastecimiento de lámina A36, perfiles y soldadura sin parar producción.**
2. **Reducir costos negociando volumen anual.**
3. **Garantizar calidad para que no haya reprocesos en planta.**

Criterios de Selección de Proveedores 2025 - Matriz de Evaluación:

Criterio	Peso %	Por qué es clave para HB Sadelec
1. Calidad del Material	**35%**	**Una lámina mala = vigas que se tuercen = pérdida total**
2. Precio y Forma de Pago	**25%**	**Necesitamos crédito a 60 días para flujo de caja**
3. Cumplimiento y Lead Time	**20%**	**Si se atrasa, para toda la planta**
4. Servicio Postventa	**10%**	**Que responda por devoluciones**
5. Certificaciones	**10%**	**ISO 9001 y certificados de calidad de la lámina**

Solo se homologan proveedores con puntaje ≥ 85/100.

ESTRATEGIAS EN LOS PROCESOS DE COMPRAS 2026

Para bajar costos y mejorar el servicio se proponen 3 estrategias:

1. **Compras Consolidadas Anuales:**
   Negociar 1 contrato anual con 2 proveedores de lámina. Meta: **8%** de descuento por volumen y precio fijo. Evita la volatilidad del acero.
2. **Estrategia de 2 Proveedores por Insumo Crítico:**
   Para soldadura y pintura tener proveedor A y B. Si uno falla, el otro responde en 48h. Esto subirá nuestro indicador de cumplimiento de **88% a 95%.**
3. **Compras con Incoterm DDP para Importados:**
   Para insumos que importamos de China/Brasil, pedir DDP. Que el proveedor asuma flete y aduana. Transferimos el riesgo y controlamos mejor el costo final.

MAPA CONCEPTUAL: PLAN DE COMPRAS HB SADELEC 2026



Descripción del Mapa:
El plan inicia con un diagnóstico de lo que vamos a producir. De ahí se seleccionan proveedores estratégicos. Luego se ejecuta la compra y al final se controla con indicadores. Es un ciclo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En Conclusión podemos decir que Los costos logísticos de **HB SADELEC** están en **15.2%.**y el **60%** de ese costo está en transporte y almacenamiento. De esa manera Podemos definir que la empresa **HB SADELEC** tiene una estructura logística sólida, pero con fugas de eficiencia en planeación, negociación y el control de inventarios. La logística debe dejar de verse como un centro de costos y pasar a ser un área estratégica que genere valor y ventajas competitivas.

De esta manera se puede estudiar 3 posibles recomendaciones que son:

- **Recomendación 1:** Implementar el contrato anual de lámina para bajar **8%** el costo de materia prima.
- **Recomendación 2:** Instalar código QR en bodega para subir el ERI de **94%** a **98%** y evitar compras dobles.
- **Recomendación 3:** Capacitar al área de compras en negociación bajo Incoterms para importaciones.

La implementación de estas estrategias permitiría a la empresa **HB SADELEC** bajar el costo logístico a **13%** mejorar los tiempos de entregas, aumentar la satisfacción del cliente y liberar flujo de la caja para nuevas inversiones futuras,