SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3336445

Titulo de La evidencia: Taller aplicación de compras

Instructor Responsable: wilfred Darío Hernández

Nombres y Apellidos Kely Yohana Rincón Gamboa

CC: 1069100762

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

Introducción

La gestión de compras es un proceso estratégico dentro de las organizaciones, ya que permite garantizar el abastecimiento oportuno de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales. Una adecuada selección de proveedores contribuye al mejoramiento de la calidad de los productos, la optimización de costos y el fortalecimiento de la competitividad de la empresa.

En el presente informe se desarrolla el proceso de evaluación y selección de proveedores para la adquisición de café en grano destinado a **Tostao Café & Pan BBI Colombia**. Para ello se analizarán tres proveedores reales del mercado colombiano mediante una comparación de aspectos como precio, calidad, tiempos de entrega, condiciones de pago, certificaciones y servicio al cliente.

Finalmente, se presentará una matriz de evaluación que permitirá seleccionar el proveedor que mejor responde a las necesidades de la empresa, demostrando la importancia de tomar decisiones de compra fundamentadas en criterios técnicos y comerciales.

Objetivos

OBJETIVO GENERAL

Evaluar y seleccionar el proveedor más conveniente para la adquisición de café en grano para Tostao Café & Pan BBI Colombia, mediante el análisis comparativo de tres propuestas comerciales, considerando criterios de calidad, precio, cumplimiento y servicio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar tres proveedores de café en grano con presencia en el mercado colombiano.
- Comparar las propuestas comerciales mediante una matriz de evaluación.
- Analizar criterios como calidad, precio, tiempos de entrega, certificaciones y condiciones de pago.
- Seleccionar el proveedor que mejor se adapte a las necesidades de Tostao Café & Pan BBI Colombia.
- Elaborar un informe técnico siguiendo las normas APA séptima edición.

Desarrollo de la evidencia:

La selección adecuada de proveedores es una actividad fundamental dentro del proceso de compras, ya que influye directamente en la calidad de los productos ofrecidos por la empresa y en la satisfacción de los clientes. En el caso de Tostao Café & Pan BBI Colombia, el café en grano constituye una materia prima esencial para su operación diaria, por lo que es indispensable contar con proveedores que garanticen calidad, cumplimiento y estabilidad en el suministro.

Este informe permitirá aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación en el SENA sobre compras, negociación y evaluación de proveedores, fortaleciendo las competencias necesarias para la toma de decisiones estratégicas en el ámbito empresarial.

Empresa	Producto cotizado	Precio de referencia*	Tiempo de entrega	Condiciones de pago	Aspectos destacados
Café Brisal S.A.S.	Café en grano institucional (1 kg)	**$15.000 COP**	3 a 5 días hábiles	Transferencia o crédito empresarial (según negociación)	Amplia experiencia en el mercado institucional, servicio de maquila y atención a empresas.
Café Quindío	Café Premium en grano (1 kg)	**$34.500 COP** (referencia de tienda)	2 a 4 días hábiles	Pago anticipado y convenios para clientes empresariales	Marca reconocida a nivel nacional, buena cobertura y variedad de presentaciones.
Café San Alberto	Café de especialidad en grano (340 g)	**$52.000 COP** (referencia de tienda)	3 a 5 días hábiles	Pago anticipado	Café Premium con reconocimiento internacional, enfocado en calidad y experiencia de marca.

Proveedor 1: Café Brisal S.A.S.

Ventajas

- Especializado en café institucional.
- Atiende empresas y negocios.
- Ofrece servicio de maquila.
- Buena relación costo-beneficio para compras por volumen.

Desventaja

- Menor reconocimiento de marca frente a cafés premium.

Proveedor 2: Café Quindío

Ventajas

- Excelente reputación.
- Calidad constante.
- Buena cobertura nacional.
- Experiencia en atención empresarial.

Desventaja

- Precio superior al de un café institucional.

Proveedor 3: Café San Alberto

Ventajas

- Café de especialidad.
- Alta calidad sensorial.
- Reconocimiento nacional e internacional.

Desventaja

- Es la alternativa con mayor costo, por lo que puede no ser la más conveniente para una cadena como Tostao, donde el volumen de compra es muy alto.

Conclusiones:

El proceso de selección de proveedores constituye una actividad estratégica dentro de la gestión de compras, ya que permite tomar decisiones fundamentadas que contribuyen al cumplimiento de los objetivos organizacionales. En el presente informe se realizó la evaluación de tres proveedores colombianos de café en grano: Café Brisal S.A.S., Café Quindío y Café San Alberto, considerando criterios como precio, calidad del producto, tiempos de entrega, condiciones de pago, experiencia en el mercado y capacidad de abastecimiento.

Se determinó que Café Brisal S.A.S. representa la alternativa más conveniente para Tostao Café & Pan BBI Colombia, debido a que ofrece un equilibrio entre costos competitivos, calidad del café, experiencia en el mercado institucional y capacidad para atender compras de gran volumen. Estos factores favorecen la continuidad de la operación y contribuyen a la optimización de los recursos de la empresa.

Asimismo, este ejercicio me permitió evidenciar que la selección de un proveedor no debe basarse únicamente en el precio, sino en un análisis integral que incluya aspectos relacionados con la calidad, el cumplimiento, la confiabilidad y el servicio.

Bibliografía:

Maretial de apoyo sena

https://cafebrisal.com

https://cafesanalberto.com

https://cafequindio.com.co

GA3-210101071-AA2-EV01.

Taller aplicación de compras.

Anyi Viviana Charfuelan

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA - Regional Cauca

3336445 - Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Instructor: Wilfred Dario Hernandez

Julio 2026

INTRODUCCIÓN

La planeación de la contratación es una pieza fundamental para el éxito de cualquier proyecto institucional y corporativo, ya que garantiza que la adquisición de bienes y servicios se realice bajo los principios de transparencia, economía y responsabilidad. En el marco del proyecto formativo para la línea textil del Grupo Éxito, este proceso de selección no se limita a la búsqueda del precio más bajo, sino que busca identificar la oferta más favorable a través de una selección objetiva que considere la integralidad de la propuesta técnica y comercial.

La gestión de compras en el sector textil de alto desempeño exige una evaluación rigurosa de las capacidades de los proveedores y las características técnicas de los insumos, tales como la composición, tecnologías de protección y certificaciones de sostenibilidad. Por ello, este informe documenta la investigación de mercado realizada entre empresas líderes como Lafayette y Protela, analizando sus fichas técnicas reales para asegurar que la dotación corporativa 2026 cumpla con los estándares de calidad, seguridad y salud en el trabajo exigidos por la organización

OBJETIVO GENERAL

Seleccionar de manera objetiva al proveedor de insumos textiles que presente la oferta más favorable para la producción de la línea corporativa 2026 del Grupo Éxito, garantizando la mejor relación costo-beneficio y el cumplimiento de los estándares técnicos, legales y de sostenibilidad exigidos por la organización.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- **Definir técnicamente la necesidad** de adquisición de 5.000 metros de tela de alto desempeño, especificando funciones, desempeño requerido y características esenciales para la dotación.
- **Realizar un estudio de mercado** mediante la comparación de propuestas económicas y fichas técnicas reales de proveedores líderes (Lafayette, Protela y Lasus) para asegurar la competitividad del proceso.

Descripción de la necesidad

Para el desarrollo de este ejercicio se identificó la necesidad de adquirir materia prima textil para la línea de confección de Grupo Éxito, específicamente para la elaboración de prendas de dotación corporativa utilizadas por los colaboradores de las diferentes áreas de la organización y de las marcas propias como **Arkitect** y **Bronzini**.

Con el fin de garantizar la calidad, comodidad y durabilidad de las prendas, se requiere el suministro de 5.000 metros de tela de alto desempeño, que cumpla con especificaciones técnicas relacionadas con resistencia, confort y facilidad de mantenimiento. Asimismo, se busca que el material incorpore tecnologías como control de humedad (Wicking), secado rápido y protección solar UPF 50+, ya que estas características contribuyen al bienestar de los colaboradores y mejoran el desempeño de las prendas en diferentes condiciones climáticas.

Adicionalmente, se considera importante que los textiles cuenten con certificaciones reconocidas, como OEKO-TEX Standard 100, la cual garantiza que los materiales han sido evaluados para verificar la ausencia de sustancias nocivas para la salud y promueve prácticas de producción responsables con el medio ambiente.

Como parte del análisis de mercado, se identificaron proveedores reconocidos del sector textil colombiano, entre ellos Textiles Lafayette S.A.S., Protela S.A. y Fabricato S.A., empresas con amplia experiencia en la fabricación y comercialización de telas para confección. A partir de esta información se realizó una comparación de las propuestas considerando criterios como precio, calidad, especificaciones técnicas, tiempo de entrega, garantía, condiciones de pago, certificaciones y capacidad de suministro, con el propósito de seleccionar el proveedor que ofreciera la alternativa más conveniente para la línea textil de Grupo Éxito.

Metodología

Para el desarrollo de esta actividad se realizó una investigación de mercado con el fin de identificar proveedores reconocidos del sector textil colombiano que pudieran atender las necesidades de la línea textil de Grupo Éxito. Se seleccionaron **Textiles Lafayette S.A.S., Protela S.A. y Fabricato S.A.**, consultando la información técnica disponible sobre sus productos y características.

Posteriormente, se elaboró una simulación de solicitud de cotizaciones y se compararon las propuestas teniendo en cuenta criterios como precio, calidad, especificaciones técnicas, tiempo de entrega, garantía, experiencia del proveedor y certificaciones. Finalmente, mediante una matriz de evaluación se analizaron los resultados para seleccionar la oferta más favorable, buscando el mejor equilibrio entre costo, calidad y capacidad de suministro para Grupo Éxito.

Cotización 1

COTIZACIÓN No. SIM-001-2026

Proveedor: Textiles Lafayette S.A.S.

Cliente: Anyi Viviana Charfuelan Galindres

Cargo: Coordinadora de Compras (Aprendiz SENA)

Empresa: Grupo Éxito – Línea Textil

Fecha: 13 de julio de 2026

Vigencia de la oferta: 30 días

Objeto de la cotización

Suministro de base textil técnica para la confección de uniformes corporativos y prendas de la línea textil.

Producto cotizado

Referencia: Base DYNAMIC (22587)

Característica	Especificación
Tipo de tejido	Plano
Composición	100 % Filamento de Poliéster
Peso	161 ± 8 g/m²
Ancho útil	149 ± 2 cm
Tecnologías	Control de humedad, secado rápido y protección solar UPF 50+
Certificación	OEKO-TEX Standard 100

Condiciones comerciales

Cantidad solicitada: **1.000 metros**

Concepto	Valor
Precio unitario	$18.000 COP/metro
Subtotal	$18.000.000
IVA (19 %)	$3.420.000
TOTAL	**$21.420.000**

Condiciones

- Entrega estimada: 8 días hábiles.
- Forma de pago: Crédito a 30 días.
- Garantía: Respaldo por defectos de fabricación.
- Incluye soporte técnico para confección y recomendaciones de costura.

Cotización 2

COTIZACIÓN No. SIM-002-2026

Proveedor: Protela S.A.

Cliente: Anyi Viviana Charfuelan Galindres

Cargo: Coordinadora de Compras (Aprendiz SENA)

Empresa: Grupo Éxito – Línea Textil

Fecha: 13 de julio de 2026

Vigencia de la oferta: 30 días

Objeto de la cotización

Suministro de tela para prendas deportivas y dotación ligera.

Producto cotizado

Referencia: Base GOLDEN (4A 301275)

Característica	Especificación
Tipo de tejido	Circular – Piqué rígido
Composición	100 % Poliéster
Peso	135 ± 5 %
Ancho útil	162 ± 3 cm
Tecnologías	Protección antibacterial, control de olores y secado rápido
Uso recomendado	Camisetas tipo polo y prendas deportivas

Condiciones comerciales

Cantidad solicitada: **1.000 metros**

Concepto	Valor
Precio unitario	$15.500 COP/metro
Subtotal	$15.500.000
IVA (19 %)	$2.945.000
TOTAL	**$18.445.000**

Condiciones

- Pedido mínimo: 220 metros.
- Entrega estimada: 5 días hábiles.
- Forma de pago: Crédito a 30 días.
- Garantía por calidad del material.
- Producto elaborado bajo procesos con estándares ambientales.

Cotización 3

COTIZACIÓN No. SIM-003-2026

Proveedor: Fabricato S.A.

Cliente: Anyi Viviana Charfuelan Galindres

Cargo: Coordinadora de Compras (Aprendiz SENA)

Empresa: Grupo Éxito – Línea Textil

Fecha: 13 de julio de 2026

Vigencia de la oferta: 30 días

Objeto de la cotización

Suministro de tela para la elaboración de prendas de vestir de la línea textil.

Producto cotizado

Referencia: Tela plana poliéster/algodón para confección.

Característica	Especificación
Tipo de tejido	Plano
Composición	85 % Poliéster / 15 % Algodón
Peso	125 ± 6 g/m²
Ancho útil	150 ± 3 cm

Tecnologías	Protección solar UPF 50 y alta resistencia al lavado
Uso recomendado	Uniformes, camisas y blusas corporativas

Condiciones comerciales

Cantidad solicitada: **1.000 metros**

Concepto	Valor
Precio unitario	$16.900 COP/metro
Subtotal	$16.900.000
IVA (19 %)	$3.211.000
TOTAL	**$20.111.000**

Condiciones

- Entrega estimada: 6 días hábiles.
- Forma de pago: Crédito a 30 días.
- Garantía por calidad del producto.
- Disponibilidad sujeta a inventario.

Tabla comparativa de evaluación de proveedores

Con el fin de seleccionar el proveedor más conveniente para el suministro de tela destinada a la línea textil de Grupo Éxito, se evaluaron las propuestas teniendo en cuenta diferentes criterios técnicos, comerciales y logísticos. La evaluación no se basó únicamente en el precio, sino también en aspectos relacionados con la calidad del producto, el cumplimiento de las especificaciones, las certificaciones, el servicio y la experiencia de cada proveedor.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	PESO (%)	LAFAYETTE S.A.S.	PROTELA S.A.	FABRICATO S.A.
PRECIO	20	4.0	5.0	4.5
CALIDAD DEL PRODUCTO	15	5.0	4.0	4.5
CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES	10	5.0	4.5	4.5
TIEMPO DE ENTREGA	10	4.5	4.0	5.0
GARANTÍA	10	5.0	4.0	4.5
CONDICIONES DE PAGO	5	4.5	4.0	4.5
DISPONIBILIDAD DE INVENTARIO	5	5.0	4.5	4.5
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	10	5.0	4.0	4.5

SERVICIO POSVENTA	10	5.0	4.0	4.5
EXPERIENCIA DEL PROVEEDOR	5	5.0	5.0	4.5
PUNTAJE TOTAL	**100**	**4.75**	**4.35**	**4.55**

Análisis de resultados

Los resultados de la matriz muestran que las tres empresas evaluadas cuentan con la capacidad de suministrar telas para la línea textil de Grupo Éxito. Sin embargo, **Textiles Lafayette S.A.S.** obtuvo la mayor calificación (**4.75**), destacándose por la calidad de sus productos, el cumplimiento de las especificaciones técnicas, las certificaciones de calidad, el respaldo comercial y su amplia trayectoria en el sector textil.

Por su parte, **Protela S.A.** presentó el precio más competitivo, mientras que **Fabricato S.A.** obtuvo un buen desempeño en tiempos de entrega y condiciones comerciales. No obstante, al realizar una evaluación integral, Lafayette ofreció el mejor equilibrio entre calidad, tecnología, confiabilidad y soporte técnico.

Selección del proveedor

De acuerdo con los resultados obtenidos, **Textiles Lafayette S.A.S.** fue seleccionado como el proveedor más favorable para el suministro de tela destinada a la línea textil de Grupo Éxito.

La decisión se fundamenta en que obtuvo la mayor puntuación en la matriz de evaluación, gracias a la calidad de sus materiales, las tecnologías incorporadas en sus tejidos, la certificación **OEKO-TEX Standard 100**, el respaldo técnico ofrecido y su amplia experiencia en el mercado. Aunque su precio es superior al de Protela, los beneficios adicionales que ofrece representan un mayor valor para la empresa, garantizando prendas de mejor desempeño, mayor durabilidad y mejores condiciones para los colaboradores.

Conclusiones

- La evaluación de proveedores permitió identificar que la selección de una oferta no debe basarse únicamente en el precio, sino también en criterios como la calidad del producto, el cumplimiento de las especificaciones técnicas, las certificaciones, los tiempos de entrega y el servicio posventa.
- La aplicación de la matriz de evaluación facilitó la comparación objetiva de las propuestas presentadas por los proveedores, permitiendo tomar una decisión fundamentada y acorde con las necesidades de la línea textil de Grupo Éxito.
- De acuerdo con el análisis realizado, **Textiles Lafayette S.A.S.** fue seleccionado como el proveedor más favorable, al obtener la mayor calificación gracias a la calidad de sus productos, sus certificaciones, el respaldo técnico y su experiencia en el sector textil.
- El desarrollo de esta actividad permitió comprender la importancia del proceso de compras dentro de una organización y la necesidad de realizar una adecuada evaluación de proveedores para garantizar decisiones eficientes y un abastecimiento confiable.

Bibliografía

Grupo Éxito. (s. f.). *Proveedores*. Recuperado el 23 de julio de 2026, de https://www.grupoexito.com.co/es/proveedores

Protela S.A. (s. f.). *Lanzamiento portafolio textil*. Recuperado el 23 de julio de 2026, de https://protela.com/lanzamiento-portafolio-textil/

Textiles Lafayette S.A.S. (s. f.). *Fichas técnicas para textiles: todo lo que quieres saber*. Recuperado el 23 de julio de 2026, de https://lafayette.com/fichas-tecnicas-para-textiles-todo-lo-que-quieres-saber/

Confecámaras. (s. f.). *Registro Único Empresarial y Social (RUES)*. Recuperado el 23 de julio de 2026, de https://www.rues.org.co/

Fabricato S.A. (s. f.). *Fabricato*. Recuperado el 23 de julio de 2026, de https://www.fabricato.com/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3336445

Titulo de La evidencia: investigación criterios A,B,C

Instructor Responsable: wilfred Darío Hernández

Nombres y Apellidos Kely Yohana Rincón Gamboa

CC: 1069100762

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

Introducción

La administración de inventarios es uno de los procesos más importantes dentro de las empresas del sector alimenticio, ya que garantiza la disponibilidad de productos para satisfacer la demanda de los clientes y evita pérdidas económicas ocasionadas por faltantes o vencimientos.

TOSTAO' Café & Pan es una cadena colombiana especializada en la comercialización de café, panadería, pastelería y alimentos preparados. Su operación requiere un control eficiente del inventario debido a la alta rotación de productos perecederos. Actualmente cuenta con más de **328 tiendas en Colombia**, ofreciendo café 100 % colombiano, pan fresco y otros alimentos preparados.

En este informe se aplica el método ABC para clasificar los productos de TOSTAO' según su importancia dentro del inventario, permitiendo priorizar el control sobre aquellos artículos que generan mayor impacto económico y operativo.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una clasificación ABC para los productos de TOSTAO' Café & Pan con el fin de mejorar el control del inventario y optimizar la administración de existencias.

Objetivos específicos

Identificar los criterios utilizados para clasificar el inventario.

Clasificar los productos en categorías A, B y C.

Justificar la ubicación de cada producto.

Analizar los beneficios que ofrece el sistema ABC para la empresa.

Desarrollo de la evidencia:

¿Qué es el sistema ABC?

El sistema ABC es una metodología de administración de inventarios que clasifica los productos de acuerdo con su importancia económica, frecuencia de venta y nivel de rotación.

Generalmente se distribuye así:

Categoría A: aproximadamente el 20 % de los productos representa cerca del 80 % del valor del inventario.

Categoría B: alrededor del 30 % de los productos representa aproximadamente el 15 % del valor.

Categoría C: cerca del 50 % de los productos representa solo el 5 % del valor.

Para la empresa TOSTAO' se establecen los siguientes criterios:

Criterio	Descripción
Rotación	Frecuencia con la que se vende el producto.
Valor económico	Impacto del producto sobre las ventas.
Frecuencia de reposición	Cantidad de veces que debe abastecerse.
Perecibilidad	Tiempo útil antes del vencimiento.
Demanda	Nivel de consumo por parte de los clientes.
Importancia para la operación	Qué tan indispensable es el producto para el funcionamiento del negocio.

Clasificación ABC del inventario de TOSTAO'

Categoría A

Productos de alta importancia

Producto	Justificación
Café Americano	Producto de mayor venta durante todo el día.
Espresso	Base para la mayoría de bebidas.
Cappuccino	Alta demanda.
Latte	Alta rotación.
Café en grano	Materia prima esencial.
Pan francés	Se hornea constantemente y tiene alta salida.
Pan de queso	Muy solicitado por los clientes.
Sándwiches	Producto de alto valor comercial.
Combos desayuno	Representan gran parte de las ventas diarias.

Estos productos generan el mayor porcentaje de ingresos y requieren control diario, abastecimiento permanente y seguimiento continuo para evitar desabastecimientos.

Categoría B

Productos de importancia media

Producto	Justificación
Croissants	Buena demanda, pero menor que el pan tradicional.
Pasteles	Venta moderada.
Muffins	Consumo frecuente.
Galletas	Rotación media.
Jugos	Demanda estable.
Yogures	Venta moderada.
Wraps	Demanda intermedia.
Bebidas frías	Incrementan su venta en temporadas cálidas.

Estos productos tienen una demanda constante, aunque inferior a la de los artículos de la categoría A. Requieren un control periódico para evitar sobreinventarios.

Categoría C

Productos de menor importancia

Producto	Justificación
Chocolates	Baja rotación.
Dulces	Venta ocasional.
Snacks empacados	Bajo impacto en las ventas.
Agua embotellada	Fácil reposición y menor margen.
Productos promocionales	Venta temporal.
Artículos de temporada	Demanda ocasional.

Aunque estos productos complementan la oferta comercial, tienen menor participación en las ventas y pueden administrarse con controles menos frecuentes.

La aplicación del sistema ABC permite que TOSTAO' concentre sus esfuerzos en los productos de mayor importancia económica y operativa. Los artículos de la categoría A requieren

inventarios precisos, reposición constante y monitoreo permanente debido a su alta rotación y carácter perecedero. En cambio, los productos de las categorías B y C pueden gestionarse con controles periódicos, lo que optimiza recursos y reduce costos asociados al almacenamiento y a las pérdidas por vencimiento.

Conclusiones:

El sistema ABC es una herramienta eficiente para mejorar la gestión del inventario en TOSTAO' Café & Pan.
La clasificación basada en rotación, demanda, valor económico y perecibilidad facilita la toma de decisiones y la planificación de compras.
Los productos de la categoría A deben recibir el mayor nivel de control por su impacto directo en las ventas y la satisfacción del cliente.
La correcta aplicación del sistema ABC contribuye a reducir pérdidas, optimizar el almacenamiento y garantizar la disponibilidad de los productos más importantes.

Bibliografía:

https://nosotros.tostao.com/

https://nosotros.tostao.com/productos/?utm_source=chatgpt.com

https://tostao.com/tiendas/

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3336445

Titulo de La evidencia: oferta y demanda

Instructor Responsable: wilfred Darío Hernández

Nombres y Apellidos Kely Yohana Rincón Gamboa

CC: 1069100762

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

Introducción

El presente informe desarrolla un análisis integral del producto insignia de TOSTAO', el café 100 % colombiano, evaluando el comportamiento de la oferta y la demanda, el tipo de mercado, las estrategias comerciales, las variables que afectan la oferta y las características del consumidor objetivo. El estudio permite comprender cómo una empresa utiliza herramientas de mercadeo para fortalecer su competitividad.

Objetivos

Objetivo general

Analizar el comportamiento de la oferta y la demanda del café TOSTAO' y los factores que influyen en su comercialización.

Objetivos específicos

- Identificar el producto insignia.
- Analizar el mercado.
- Explicar oferta y demanda.
- Identificar estrategias de publicidad.
- Definir el tipo de mercado.
- Analizar variables que afectan la oferta.
- Estimar la producción del sector.
- Identificar mercado objetivo, precios y tipo de demanda.

Desarrollo de la evidencia:

Reseña de la empresa

TOSTAO' Café & Pan es una cadena colombiana que ofrece café y panadería con una propuesta basada en calidad, rapidez y precios accesibles. Su modelo busca acercar el consumo de café colombiano a un público amplio.

Producto insignia

El café 100 % colombiano es el producto más representativo. Se ofrece en presentaciones como tinto, americano, espresso, latte y capuchino, acompañado por productos de panadería.

Mercado

El mercado está conformado por compradores y vendedores de café. TOSTAO' compite con Juan Valdez, Starbucks, Oma y Dunkin', diferenciándose por su relación calidad-precio.

El mercado está conformado por compradores y vendedores de café. TOSTAO' compite con Juan Valdez, Starbucks, Oma y Dunkin', diferenciándose por su relación calidad-precio.

El mercado está conformado por compradores y vendedores de café. TOSTAO' compite con Juan Valdez, Starbucks, Oma y Dunkin', diferenciándose por su relación calidad-precio.

Oferta

La oferta corresponde a la cantidad de café disponible para los consumidores. La empresa mantiene abastecimiento constante, variedad de bebidas, promociones y amplia cobertura.

La oferta corresponde a la cantidad de café disponible para los consumidores. La empresa mantiene abastecimiento constante, variedad de bebidas, promociones y amplia cobertura.

La oferta corresponde a la cantidad de café disponible para los consumidores. La empresa mantiene abastecimiento constante, variedad de bebidas, promociones y amplia cobertura.

Demanda

La demanda proviene principalmente de estudiantes, trabajadores, familias y consumidores que buscan una bebida de calidad a un precio competitivo. Factores como el ingreso, el precio y las preferencias influyen en ella.

La demanda proviene principalmente de estudiantes, trabajadores, familias y consumidores que buscan una bebida de calidad a un precio competitivo. Factores como el ingreso, el precio y las preferencias influyen en ella.

La demanda proviene principalmente de estudiantes, trabajadores, familias y consumidores que buscan una bebida de calidad a un precio competitivo. Factores como el ingreso, el precio y las preferencias influyen en ella.

Estrategias de publicidad y promoción

Precios competitivos, promociones, combos, ubicación estratégica, redes sociales, identidad visual y experiencia de servicio fortalecen las ventas.

Precios competitivos, promociones, combos, ubicación estratégica, redes sociales, identidad visual y experiencia de servicio fortalecen las ventas.

Precios competitivos, promociones, combos, ubicación estratégica, redes sociales, identidad visual y experiencia de servicio fortalecen las ventas.

Tipo de mercado

TOSTAO' participa en un mercado de competencia monopolística, donde existen múltiples competidores con productos similares pero diferenciados.

Variables que afectan la oferta

Precio del café, clima, costos de producción, logística, disponibilidad de proveedores, tecnología, regulación y expansión empresarial.

Precio del café, clima, costos de producción, logística, disponibilidad de proveedores, tecnología, regulación y expansión empresarial.

Precio del café, clima, costos de producción, logística, disponibilidad de proveedores, tecnología, regulación y expansión empresarial.

Producción del sector

Con base en información secundaria de la Federación Nacional de Cafeteros, Colombia produjo aproximadamente 13,7 millones de sacos de 60 kg durante 2025. Como información primaria pueden emplearse encuestas, entrevistas y observación en puntos de venta.

Mercado objetivo

Consumidores de ingresos bajos y medios, estudiantes, trabajadores y familias. Los precios aproximados del café oscilan entre $5.500 y $10.500 COP según la presentación.

Oferta en un sector determinado

En zonas empresariales, universidades y centros comerciales existe una oferta permanente de café para satisfacer una demanda de consumo final y masiva.

Análisis

La combinación de precios accesibles, calidad, ubicación y promociones ha permitido a TOSTAO' consolidar una posición competitiva. La demanda se mantiene estable gracias al consumo frecuente de café, mientras que la oferta depende de variables productivas y logísticas.

La combinación de precios accesibles, calidad, ubicación y promociones ha permitido a TOSTAO' consolidar una posición competitiva. La demanda se mantiene estable gracias al consumo frecuente de café, mientras que la oferta depende de variables productivas y logísticas.

La combinación de precios accesibles, calidad, ubicación y promociones ha permitido a TOSTAO' consolidar una posición competitiva. La demanda se mantiene estable gracias al consumo frecuente de café, mientras que la oferta depende de variables productivas y logísticas.

Conclusiones

El café es el eje de la estrategia comercial de TOSTAO'. La empresa compite mediante diferenciación, mantiene una oferta constante y responde a una demanda amplia. La sostenibilidad del negocio depende de controlar costos, asegurar el abastecimiento y continuar innovando.

Bibliografía:

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Informe de Gestión 2025.
TOSTAO' Café & Pan. https://nosotros.tostao.com

La República. Mercado de cadenas de café en Colombia.
Rappi Colombia. Menú de TOSTAO'.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3336445

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández.

Nombres y Apellidos:
Kimberly Jurlehidy Hueso Hernández
CC: 1074960479

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

Introducción

El comercio internacional constituye una actividad fundamental para el crecimiento económico de los países, ya que facilita el intercambio de bienes y servicios entre diferentes mercados, fortalece la competitividad de las empresas y promueve el desarrollo económico. En Colombia, las operaciones de importación y exportación se encuentran reguladas por el Decreto 1165 de 2019, el cual establece el régimen aduanero y los procedimientos que deben seguir las personas y empresas para el ingreso y la salida legal de mercancías del territorio nacional.

Objetivos

- Analizar los procesos de importación y exportación en Colombia, de acuerdo con lo establecido en el Decreto 1165 de 2019, mediante la elaboración de diagramas de flujo que permitan identificar las etapas del proceso y la documentación requerida para el ingreso y salida de mercancías del territorio aduanero nacional.
- Identificar las principales etapas que conforman los procesos de importación y exportación en Colombia.
- Reconocer la documentación exigida por la normatividad aduanera para cada uno de los procedimientos.
- Representar gráficamente, mediante diagramas de flujo, el paso a paso de los procesos de importación y exportación.
- Comprender la importancia del cumplimiento del Decreto 1165 de 2019 y de la gestión documental en las operaciones de comercio exterior.
- Valorar el papel de las entidades competentes, especialmente la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en el control y la facilitación del comercio internacional.

PROCESO DE IMPORTACIÓN EN COLOMBIA
1
IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE IMPORTAR
2
SELECCIÓN DEL PROVEEDOR INTERNACIONAL
3
NEGOCIACIÓN COMERCIAL (INCOTERMS, PRECIO, FORMA DE PAGO)
4
ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS COMERCIALES
• FACTURA COMERCIAL
• LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)
• CERTIFICADO DE ORIGEN (SI APLICA)
• DOCUMENTO DE TRANSPORTE
5
TRÁMITE DE REGISTROS O LICENCIAS DE IMPORTACIÓN (CUANDO SEAN REQUERIDOS)
6
EMBARQUE DE LA MERCANCÍA
7
LLEGADA AL TERRITORIO ADUANERO COLOMBIANO
8
PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN ANTE LA DIAN
9
PAGO DE TRIBUTOS ADUANEROS
• ARANCEL
• IVA
• OTROS IMPUESTOS (SI APLICAN)
10
INSPECCIÓN ADUANERA (CUANDO SEA SELECCIONADA)
11
LEVANTE DE LA MERCANCÍA
12
RETIRO Y TRANSPORTE AL DESTINO FINAL

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA UNA IMPORTACIÓN

Documento	**Finalidad**
Factura Comercial	Evidencia la compra internacional.
Lista de Empaque (Packing List)	Describe el contenido de la carga.
Documento de Transporte (BL, AWB o Carta Porte)	Acredita el transporte internacional.
Certificado de Origen	Permite acceder a beneficios arancelarios cuando existen tratados comerciales.
Registro o Licencia de Importación	Requerido para mercancías sujetas a control.
Declaración de Importación	Documento presentado ante la DIAN para nacionalizar la mercancía.
Declaración Andina del Valor (cuando aplique)	Determina el valor en aduana de la mercancía.
Documentos de vistos buenos (ICA, INVIMA, ANLA, etc.)	Según el tipo de producto.

PROCESO DE EXPORTACIÓN EN COLOMBIA
1
IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE INTERNACIONAL
2
NEGOCIACIÓN COMERCIAL (INCOTERMS, PRECIO Y FORMA DE PAGO)
3
ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS COMERCIALES
• FACTURA COMERCIAL
• LISTA DE EMPAQUE
4
OBTENCIÓN DE PERMISOS O CERTIFICADOS (SI SON EXIGIDOS)
5
CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL
6
RESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN ANTE LA DIAN
7
INSPECCIÓN ADUANERA (CUANDO CORRESPONDA)
8
AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE
9
SALIDA DE LA MERCANCÍA DEL PAÍS
10
ENTREGA AL COMPRADOR INTERNACIONAL
11
RECEPCIÓN DEL PAGO INTERNACIONAL

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA UNA EXPORTACIÓN

Documento	**Finalidad**
Factura Comercial	Documento de venta internacional.
Lista de Empaque	Identifica el contenido del embarque.
Documento de Transporte	Evidencia el envío internacional.
Certificado de Origen	Permite acceder a preferencias arancelarias en el país de destino.
Declaración de Exportación	Documento exigido por la DIAN para autorizar la salida de la mercancía.
Certificados sanitarios o fitosanitarios (cuando apliquen)	Requeridos para alimentos, animales o productos agrícolas.
Póliza de seguro internacional (si aplica)	Protege la mercancía durante el transporte.

Conclusión

El desarrollo de esta actividad permitió comprender que los procesos de importación y exportación requieren una adecuada planificación, el cumplimiento de procedimientos establecidos y la correcta elaboración de la documentación exigida por la legislación colombiana. El análisis del Decreto 1165 de 2019 evidenció la importancia de este marco normativo para regular las operaciones de comercio exterior, facilitar el intercambio de mercancías y garantizar el control aduanero por parte de las autoridades competentes.

La elaboración de los diagramas de flujo permitió visualizar de manera clara y ordenada cada una de las etapas que conforman los procesos de importación y exportación, así como identificar los documentos necesarios para su ejecución. En conclusión, el conocimiento de estos procedimientos fortalece las competencias en comercio internacional y contribuye a que las empresas desarrollen operaciones más eficientes, seguras y ajustadas a la normatividad vigente, reduciendo riesgos y favoreciendo su competitividad en los mercados nacionales e internacionales.

Bibliografía

- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2019). *Decreto 1165 de 2019. Régimen de Aduanas*. https://www.dian.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s. f.). *Comercio Exterior*. https://www.mincit.gov.co
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s. f.). *Servicios de comercio exterior*. https://www.dian.gov.co

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logístico

Ficha: 3336445

Titulo de La evidencia: diagrama documentación importación y exportación

Instructor Responsable: wilfred Darío Hernández

Nombres y Apellidos Kely Yohana Rincón Gamboa

CC: 1069100762

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2025

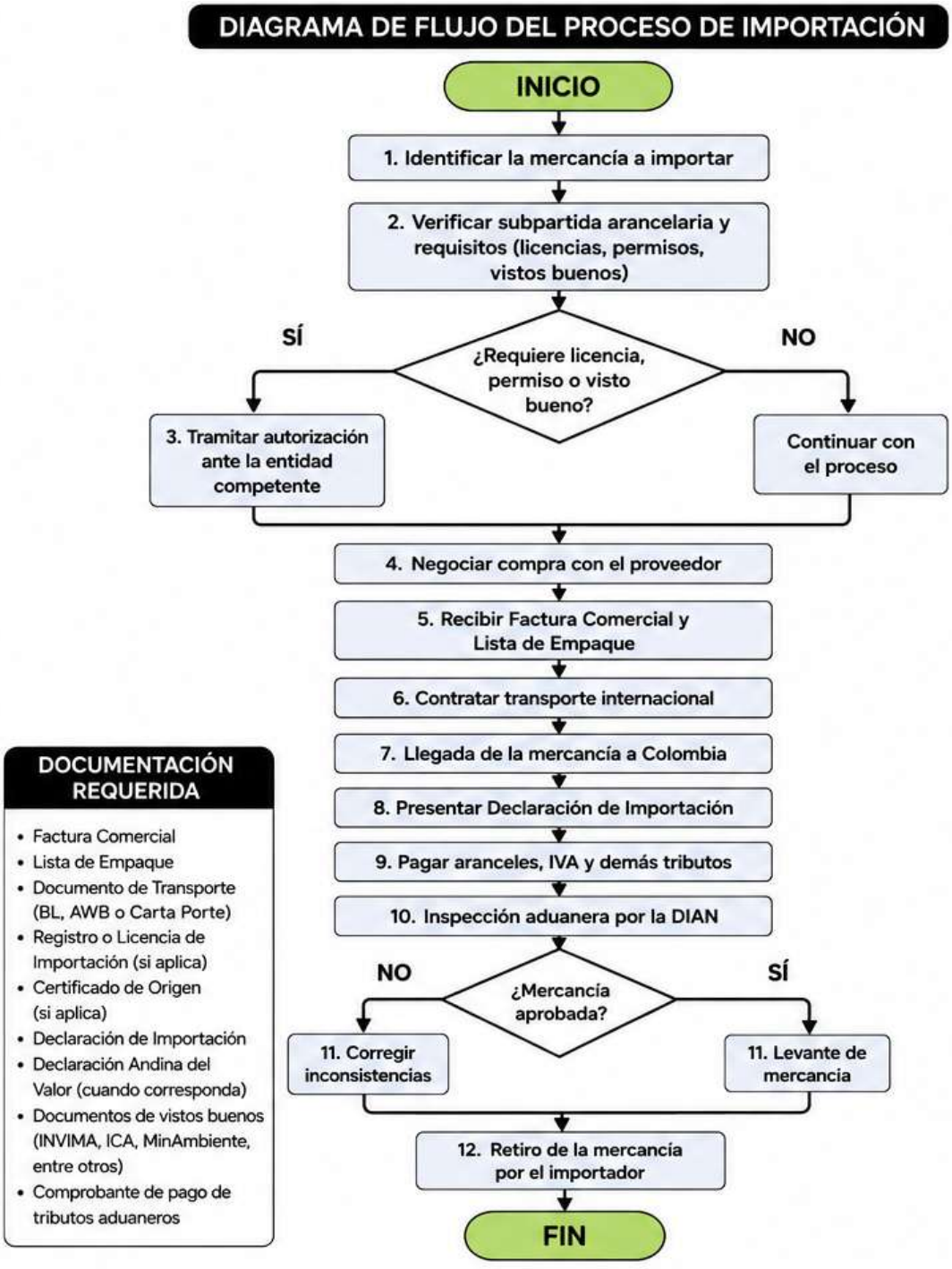


DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN
INICIO
1. Identificar la mercancía a importar
2. Verificar subpartida arancelaria y requisitos (licencias, permisos, vistos buenos)
¿Requiere licencia, permiso o visto bueno?
SÍ
NO
3. Tramitar autorización ante la entidad competente
Continuar con el proceso
4. Negociar compra con el proveedor
5. Recibir Factura Comercial y Lista de Empaque
6. Contratar transporte internacional
7. Llegada de la mercancía a Colombia
8. Presentar Declaración de Importación
9. Pagar aranceles, IVA y demás tributos
10. Inspección aduanera por la DIAN
¿Mercancía aprobada?
NO
SÍ
11. Corregir inconsistencias
11. Levante de mercancía
12. Retiro de la mercancía por el importador
FIN
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
• Factura Comercial
• Lista de Empaque
• Documento de Transporte (BL, AWB o Carta Porte)
• Registro o Licencia de Importación (si aplica)
• Certificado de Origen (si aplica)
• Declaración de Importación
• Declaración Andina del Valor (cuando corresponda)
• Documentos de vistos buenos (INVIMA, ICA, MinAmbiente, entre otros)
• Comprobante de pago de tributos aduaneros

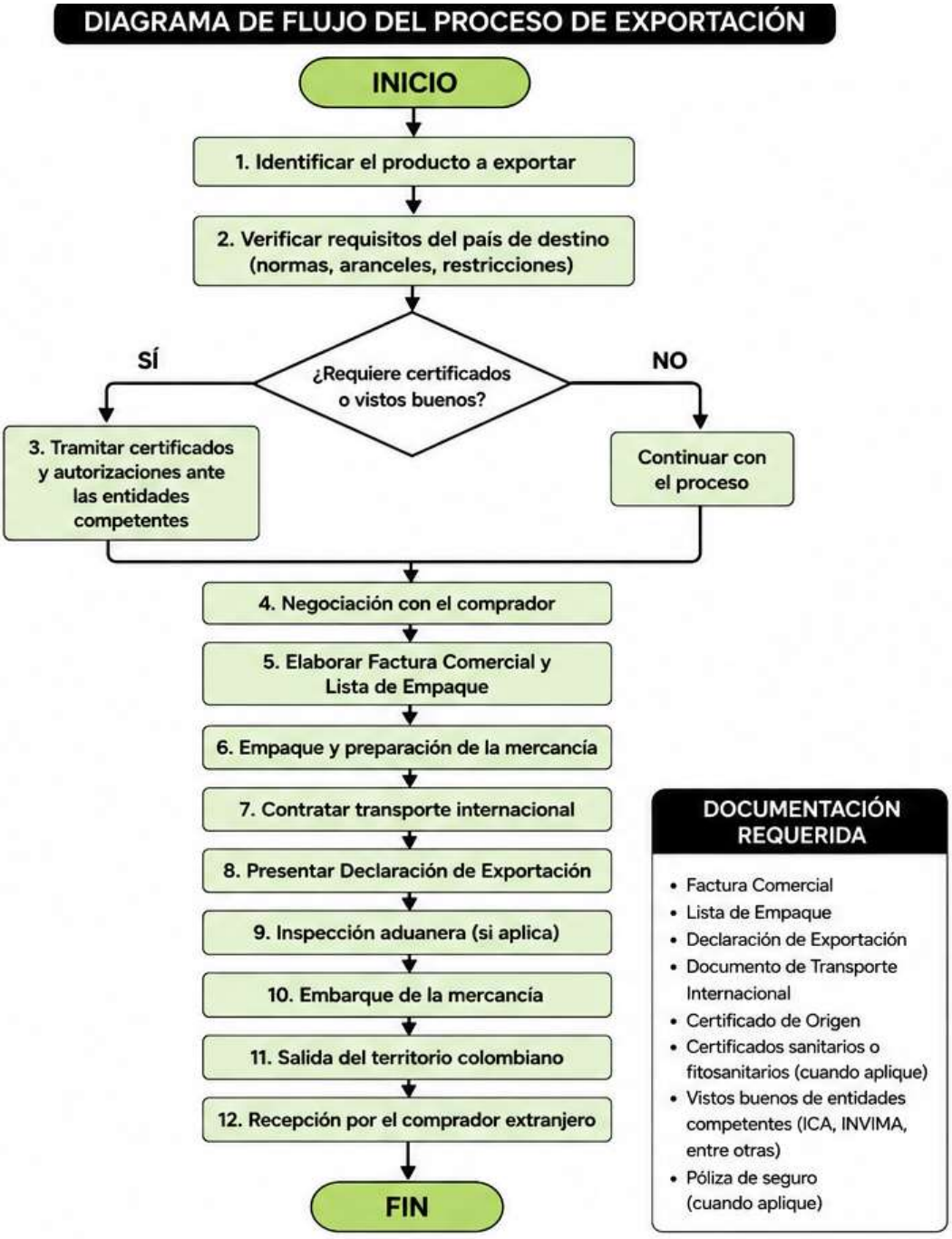


DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN
INICIO
1. Identificar el producto a exportar
2. Verificar requisitos del país de destino (normas, aranceles, restricciones)
¿Requiere certificados o vistos buenos?
SÍ
NO
3. Tramitar certificados y autorizaciones ante las entidades competentes
Continuar con el proceso
4. Negociación con el comprador
5. Elaborar Factura Comercial y Lista de Empaque
6. Empaque y preparación de la mercancía
7. Contratar transporte internacional
8. Presentar Declaración de Exportación
9. Inspección aduanera (si aplica)
10. Embarque de la mercancía
11. Salida del territorio colombiano
12. Recepción por el comprador extranjero
FIN
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
• Factura Comercial
• Lista de Empaque
• Declaración de Exportación
• Documento de Transporte Internacional
• Certificado de Origen
• Certificados sanitarios o fitosanitarios (cuando aplique)
• Vistos buenos de entidades competentes (ICA, INVIMA, entre otras)
• Póliza de seguro (cuando aplique)

Diagrama sobre documentación de importación y exportación.

“Proceso de Importación y Exportación: Conceptos Clave y Normativa en Colombia”

Jhon Elmer Sanchez

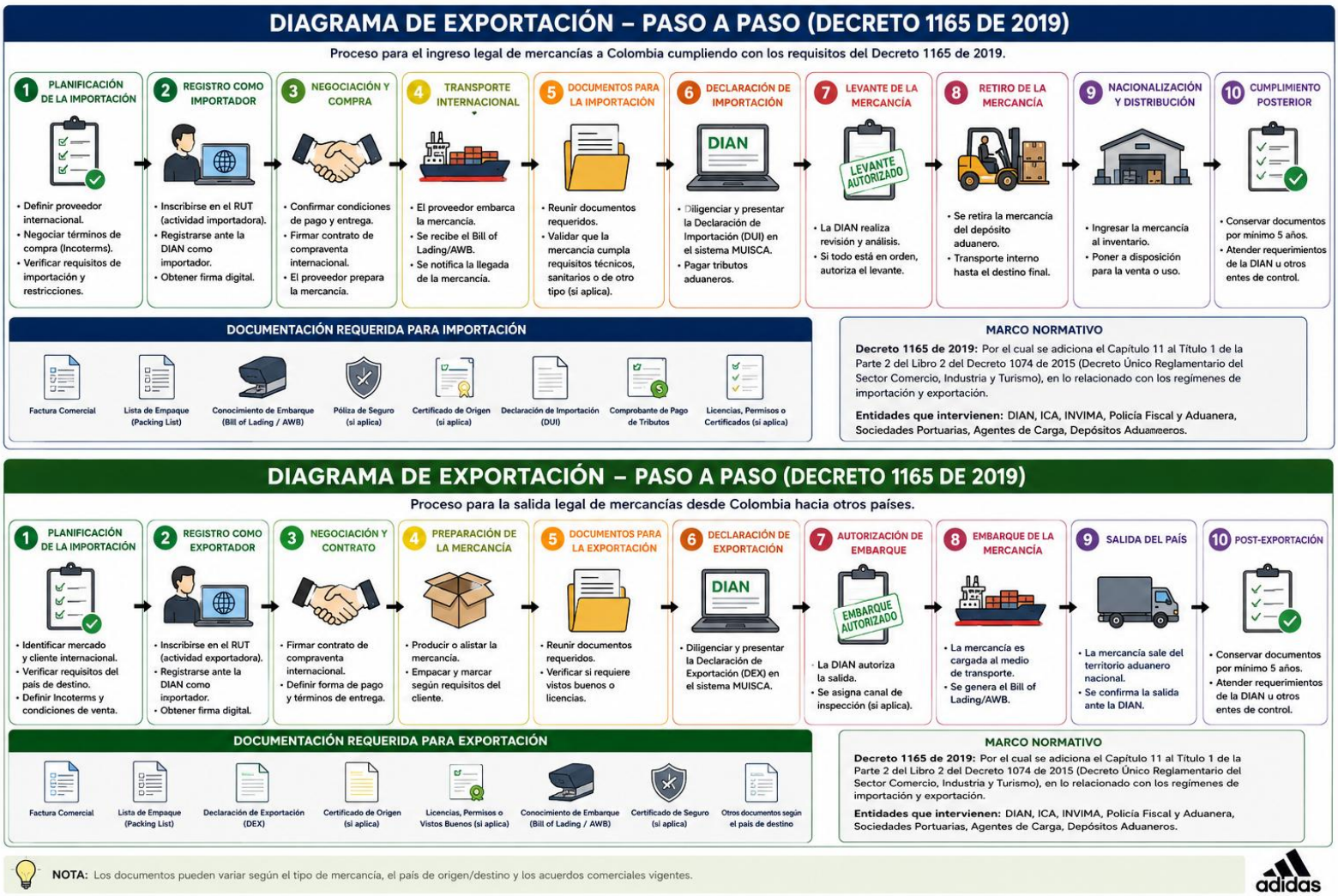
Aprendiz de procesos Logísticos

SENA: Servicio Nacional de aprendizaje

17/07/2026 - Valle del cauca

El comercio internacional es una actividad fundamental para el crecimiento económico de los países. Este diagrama presenta de forma clara y concisa los principales conceptos relacionados con la importación y exportación, destacando la logística del comercio exterior, los Tratados de Libre Comercio (TLC) y el marco legal colombiano. Conocer estos elementos es esencial para comprender el flujo de bienes y servicios a través de las fronteras internacionales.

DIAGRAMA REALIZADO



El conocimiento de los procesos de importación y exportación, junto con los aspectos logísticos, legales y comerciales, es clave para participar eficazmente en el comercio exterior. Este diagrama proporciona una guía estructurada para identificar los elementos fundamentales que intervienen en estas operaciones, facilitando su comprensión y aplicación en contextos reales.

EJEMPLO REALIZADO

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

Aprendices
Marcela Echenique Hoyos
Alejandra Vásquez Vargas

Instructor Responsable
Wilfred Darío Hernández Sandoval

Tecnólogo Coordinación de Procesos Logísticos
Ficha 3336445

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.
Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
2026

DIAGRAMA DE PROCESO – IMPORTACIÓN

Decreto 1165 de 2019 – Trámite de entrada de mercancías al territorio aduanero nacional

INICIO

1 Identificación de la necesidad de importar

Documentos:
- Ficha técnica del producto
- Especificaciones técnicas

2 Búsqueda y selección del proveedor internacional

Documentos:
- Cotización
- Factura Proforma (Proforma Invoice)
- Orden de compra

3 Negociación de la compra internacional

Documentos:
- Contrato de compraventa internacional
- Carta de crédito (si aplica)

4 ¿Requiere permisos o vistos buenos?

¿Requiere permisos?

NO → **5 Embarque de la mercancía**

SÍ → Tramitar permisos o vistos buenos

Documentos:
- Licencia o registro de importación (cuando aplique)
- Permisos de INVIMA, ICA, MinCIT, MinAmbiente u otros (cuando aplique)
- Certificados requeridos

Documentos:
- Factura comercial
- Lista de empaque (Packing List)
- Certificado de origen
- Documento de transporte (B/L, AWB o Carta Porte)
- Póliza de seguro (si aplica)

6 Llegada de la mercancía a Colombia

7 Presentación de la Declaración de Importación ante la DIAN

Documentos:
- Declaración de importación
- Factura comercial
- Documento de transporte
- Lista de empaque (Packing List)
- Certificado de origen
- Registro o licencia de importación (si aplica)

8 Pago de tributos aduaneros

Documentos:
- Liquidación de tributos (arancel, IVA y demás)
- Comprobante oficial de pago

9 Inspección aduanera

Documentos:
- Acta de inspección (cuando aplique)
- Resultado de canal (documental, físico o automático)

10 Levante de la mercancía

Documentos:
- Autorización de levante
- Planilla de salida de almacén (cuando aplique)

11 Retiro y nacionalización de la mercancía

Documentos:
- Planilla de retiro
- Soporte de entrega de la mercancía

FIN

DOCUMENTOS GENERALES EN UNA IMPORTACIÓN

- Factura comercial
- Factura proforma
- Orden de compra
- Lista de empaque (Packing List)
- Documento de transporte (B/L, AWB o Carta Porte)
- Certificado de origen
- Registro o licencia de importación (si aplica)
- Declaración de importación
- Documento de seguro (si aplica)
- Permisos o vistos buenos (si aplican)
- Comprobante de pago de tributos

CONVENCIONES

- Inicio / Fin
- Actividad / Proceso
- Decisión
- Documento
- Dirección del flujo

Este diagrama se basa en los lineamientos del Decreto 1165 de 2019 y demás normatividad aduanera vigente en Colombia, que establece los pasos y documentos necesarios para el libre tránsito de mercancías que ingresan al país.

DIAGRAMA DE PROCESO – EXPORTACIÓN

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

INICIO

1 Recepción del pedido internacional

Documento:
- Orden de compra

2 Negociación internacional

Documentos:
- Contrato de compraventa internacional
- Términos de negociación (Incoterms)

3 Producción o preparación de la mercancía

Documento:
- Órdenes internas de producción

4 Empaque y embalaje

Documento:
- Lista de empaque (Packing List)

5 Elaboración de documentos de exportación

Documentos:
- Factura comercial
- Certificado de origen
- Lista de empaque (Packing List)

6 Reserva del transporte internacional

Documentos:
- Documento de transporte (B/L, AWB o Carta Porte)
- Póliza de seguro (si aplica)

7 Declaración de exportación ante la DIAN

Documento:
- Declaración de exportación

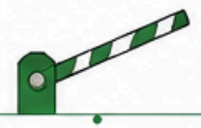
8 Inspección aduanera

Documento:
- Acta de inspección (si aplica)

9 Embarque de la mercancía

Documentos:
- Manifiesto de carga
- Documento de transporte

10 Salida de la mercancía del territorio colombiano



Documentos:
- Comprobante de salida (sello de la DIAN)

11 Entrega al cliente internacional

Documentos:
- Comprobante de entrega
- Comprbento de transporte finalizado

FIN

DOCUMENTOS GENERALES EN UNA EXPORTACIÓN

- Orden de compra
- Contrato de compraventa internacional
- Factura comercial
- Lista de empaque (Packing List)
- Certificado de origen
- Declaración de exportación
- Documento de transporte (B/L, AWB o Carta Porte)
- Póliza de seguro (si aplica)
- Certificados sanitarios, fitosanitarios o de calidad (si aplica)
- Licencias o permisos de exportación (si aplican)
- Comprobante de salida
- Comprobante de entrega

Convenciones

- Inicio / Fin
- Actividad / Proceso
- Decisión
- Documento
- Dirección del flujo

Este proceso se realiza conforme a lo establecido en el Decreto 1165 de 2019, que compila y actualiza las normas relacionadas con el régimen de aduanas y el tránsito aduanero en Colombia.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 03/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

La optimización de las operaciones de comercio exterior representa un factor determinante en la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones actuales. En este contexto, el control riguroso de los procesos de importación y exportación no solo es una necesidad operativa, sino una exigencia normativa ineludible para garantizar la seguridad jurídica y la eficiencia logística.

El presente documento se desarrolla bajo los lineamientos técnicos definidos en la normativa y el Acuerdo 210101029, el cual establece los parámetros de cumplimiento y buenas prácticas en la gestión aduanera y la cadena de distribución internacional. A través de este marco regulatorio, se busca sistematizar las etapas operativas, mitigando riesgos financieros y logísticos, y asegurando la plena alineación de las actividades de intercambio comercial con las directrices vigentes. De esta manera, se proporciona una visión integral y objetiva sobre la trazabilidad, la documentación y el control efectivo de los flujos de mercancías en el entorno global.

La globalización de los mercados y la creciente interconectividad de las cadenas de suministro exigen que las organizaciones adopten estándares operativos de alta precisión. En este entorno, la gestión eficaz de los procesos de importación y exportación trasciende la simple logística, consolidándose como un pilar estratégico que garantiza la competitividad, la eficiencia en costos y, fundamentalmente, la seguridad jurídica de las operaciones internacionales.

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

Optimizar los procesos de importación y exportación de la organización mediante la implementación de controles alineados al Acuerdo 210101029, garantizando el cumplimiento normativo, la eficiencia logística y la mitigación de riesgos operativos.

2. Objetivos Específicos:

- Diagnosticar el estado actual de los procesos de importación y exportación frente a los requisitos exigidos por el Acuerdo 210101029, identificando brechas de cumplimiento y puntos críticos de control.

- Validar la efectividad del sistema de control propuesto mediante la definición de indicadores de gestión (KPIs) que permitan medir el impacto en la eficiencia administrativa y el grado de cumplimiento normativo obtenido.

- Diseñar un protocolo de gestión documental y operativa que sistematice las actividades de comercio exterior, garantizando la alineación estricta con los parámetros exigidos por el marco normativo del Acuerdo 210101029.

- Evaluar el desempeño de los operadores logísticos y agencias de aduanas contratadas, estableciendo criterios de selección y supervisión basados en el cumplimiento estricto del Acuerdo 210101029.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

WEBGRAFIA.

1° Quinche Guerrero, T. C. (2022). Herramientas digitales para los procesos de importación y exportación en Colombia.

2° DE, I. E. L. P. CAPÍTULO II LAS REGLAS DE ORIGEN Y SU IMPACTO EN LOS PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE MERCANCIAS. innovación y emprendimiento, 11.

3° Zambrano Moreira, R. P. (2024). Desarrollo de una plataforma simplificada para optimizar procesos de importación y exportación**.**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo:

COORDINACION DE PROCESOS LOGISTICOS

Ficha:

8/07/2026

Título de La evidencia:

GA3-210101029-AA1-EV01

Nombres y Apellidos

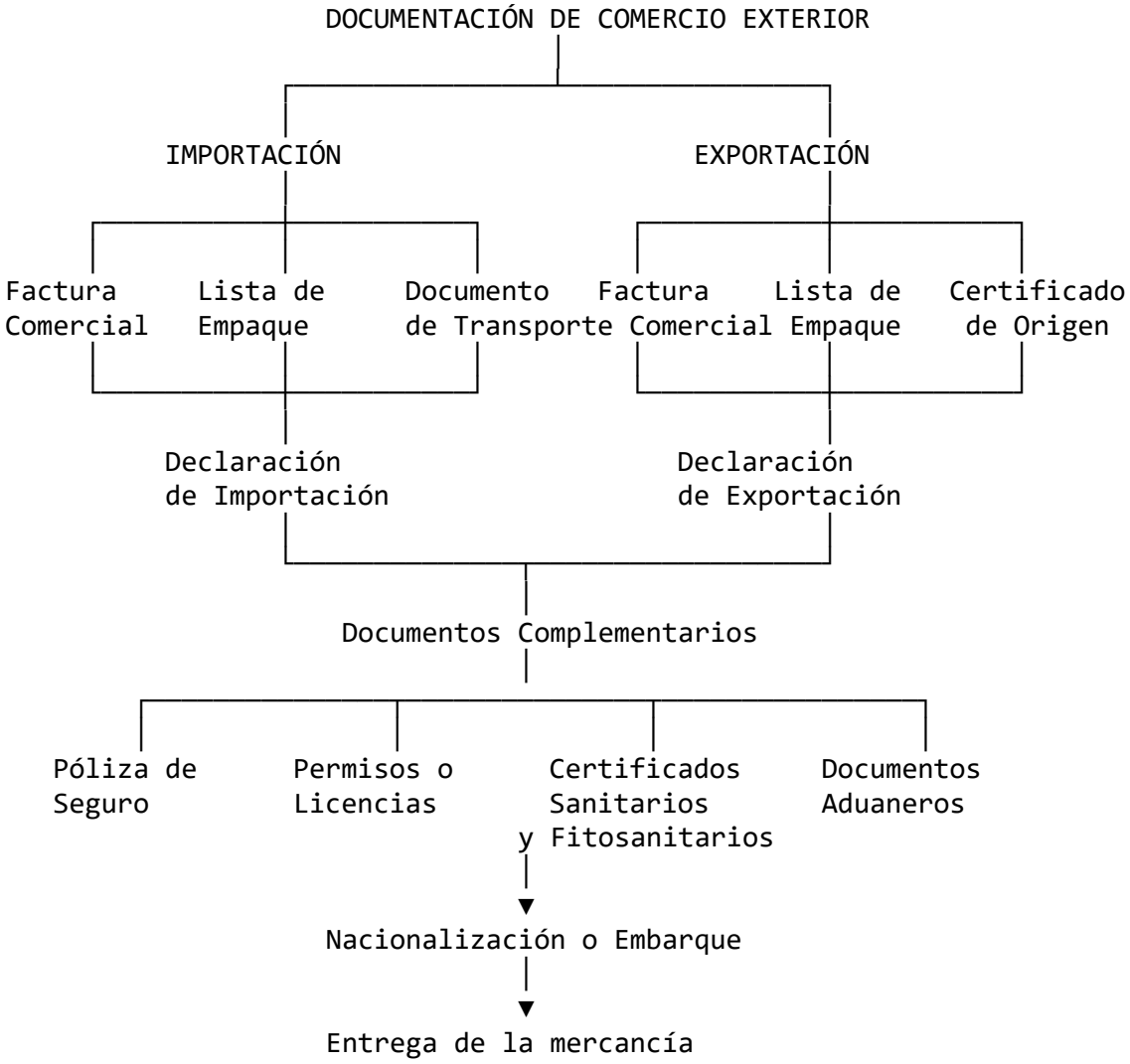
EMIR BUSTAMANTE PACHECO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2023

Diagrama sobre la documentación de importación y exportación



Descripción de los documentos

Factura comercial: Contiene la información del vendedor, comprador, mercancía, cantidades y valor de la operación.

Lista de empaque: Describe cómo está distribuida la mercancía en cajas, pallets o contenedores.

Documento de transporte: Puede ser conocimiento de embarque (Bill of Lading), guía aérea (Air Waybill) o carta porte, según el medio de transporte.

Declaración de importación: Documento presentado ante la autoridad aduanera para nacionalizar la mercancía.

Declaración de exportación: Documento que formaliza la salida legal de la mercancía del país.

Certificado de origen: Acredita el país donde fue fabricado el producto y permite acceder a beneficios arancelarios cuando existen tratados comerciales.

Póliza de seguro: Protege la mercancía frente a pérdidas o daños durante el transporte.

Permisos y licencias: Autorizaciones exigidas para productos regulados por las autoridades competentes.

Certificados sanitarios o fitosanitarios: Garantizan que alimentos, productos agrícolas o animales cumplen con los requisitos de salud establecidos por el país importador.

Conclusión

La documentación de importación y exportación es fundamental para garantizar el cumplimiento de la normativa aduanera, facilitar el comercio internacional y asegurar que las mercancías puedan ingresar o salir de un país de forma legal, segura y eficiente.

GA3-210101029-AA1-EV01.

Diagrama sobre documentación de importación y exportación..

Anyi Viviana Charfuelan

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA - Regional Cauca

3336445 - Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Instructor: Wilfred Dario Hernandez

Julio 2026

INTRODUCCIÓN

La logística internacional es un elemento fundamental para el desarrollo del comercio exterior, ya que permite planificar, coordinar y controlar el movimiento de bienes y servicios entre diferentes países de manera eficiente. Gracias a estos procesos, las empresas pueden satisfacer las necesidades de los mercados internacionales, garantizando el cumplimiento de los tiempos de entrega, las especificaciones de calidad y los costos establecidos.

En Colombia, las operaciones de importación y exportación están reguladas por el Decreto 1165 de 2019, norma que establece el régimen aduanero y define los procedimientos para el ingreso, permanencia y salida de mercancías del Territorio Aduanero Nacional. Esta normativa busca facilitar el comercio exterior, brindar seguridad jurídica a los usuarios aduaneros y armonizar los procesos con estándares internacionales, contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad del país.

En este contexto, el presente trabajo tiene como propósito comprender la dinámica de los procesos de importación y exportación, identificando las principales etapas, la documentación requerida y los trámites que deben cumplirse ante las autoridades competentes. Asimismo, se presentan dos diagramas que muestran de manera clara y secuencial el desarrollo de cada proceso, permitiendo comprender la importancia de la logística internacional y del cumplimiento de la normativa vigente en las operaciones de comercio exterior.

Objetivos

- Comprender la dinámica de los procesos de importación y exportación en Colombia mediante el análisis de sus etapas, la documentación requerida y la normativa aduanera vigente, con el fin de reconocer su importancia en el comercio exterior.
- Identificar el papel de la logística internacional, la Distribución Física Internacional (DFI) y las entidades de control, como la DIAN, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT) y la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), en el desarrollo de las operaciones de comercio internacional.
- Representar de manera gráfica el proceso de importación y exportación, describiendo el paso a paso de cada procedimiento e identificando los principales documentos exigidos para el ingreso y salida de mercancías del territorio aduanero nacional.

Desarrollo de la investigación

El desarrollo de la investigación sobre los procesos de comercio exterior en Colombia, bajo el marco normativo del Decreto 1165 de 2019, se desglosa en los siguientes ejes fundamentales:

1. Marco Normativo y Perfil Logístico de Colombia

La logística es un factor determinante para el desarrollo y la competitividad del país, entendiéndose como el proceso que garantiza que los bienes lleguen al cliente final cumpliendo con especificaciones, tiempos y costos competitivos. En este ámbito, Colombia ha mostrado una mejora significativa en su desempeño, escalando del puesto 94 en 2016 al puesto 58 en el Índice de Desempeño Logístico (LPI) en 2018. El sustento legal de estas operaciones es el Decreto 1165 de 2019, el cual regula las relaciones jurídicas entre la administración aduanera y quienes intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de mercancías en el Territorio Aduanero Nacional (TAN). Esta normativa se rige por principios como la eficiencia, donde prevalece un servicio ágil para dinamizar el comercio; la justicia, actuando bajo un marco de legalidad; y la seguridad, mediante un sistema de gestión del riesgo para facilitar el comercio internacional.

2. Requisitos Previos y Clasificación Arancelaria

Para iniciar cualquier actividad de importación o exportación, es obligatorio tramitar el Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN, que identifica a los sujetos de obligaciones aduaneras. Posteriormente, se debe localizar la subpartida arancelaria del producto, un código de 10 dígitos que identifica la mercancía en el Arancel de Aduanas. Este código permite conocer los impuestos (Arancel e IVA), el régimen de importación aplicable y los vistos buenos o permisos previos requeridos por entidades como el ICA (sanidad animal y vegetal), INVIMA (alimentos y medicamentos), o el Ministerio de Cultura. Muchos de estos trámites se centralizan en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), una plataforma diseñada para facilitar la obtención de registros y licencias de forma virtual.

3. Distribución Física Internacional (DFI)

La logística de la DFI comprende las operaciones necesarias para desplazar los productos desde el lugar de producción hasta el lugar de entrega pactado con el cliente. Se divide en tres fases principales:

- Logística de Aprovisionamiento: Gestión de materias primas e insumos.
- Logística de Producción: Procesos necesarios para fabricar el bien.
- Logística de Distribución: Operaciones de transporte y entrega al consumidor final.

En este proceso, el empaque protege el producto para su consumo, mientras que el embalaje (como estibas o cajas master) facilita su manipuleo y transporte. Las marcas y símbolos en el embalaje, regulados por normas como la ISO 780/99, son esenciales para evitar averías y proporcionar instrucciones de manejo.

4. Términos de Negociación (Incoterms 2020)

Los Incoterms son términos comerciales de tres letras que definen las responsabilidades, riesgos y costos en un contrato de compraventa internacional. Estos determinan el punto exacto donde se transfiere el riesgo del vendedor al comprador, quién contrata el transporte y seguro, y qué documentos debe tramitar cada parte. Entre los términos más comunes se encuentran el FOB (Free On Board) para transporte marítimo y el DPU (Delivered at Place Unloaded), que reemplazó al anterior DAT en la versión 2020.

5. Estructura de Costos de Exportación e Importación

Los costos de la cadena logística se clasifican en dos categorías:

- Costos Directos: Incluyen empaque, embalaje, documentación, unitarización, manipuleo, transporte, seguros y almacenamiento.
- Costos Indirectos: Comprenden los gastos administrativos y el capital de inventario.

Para efectos aduaneros en importaciones, el valor en aduana (valor CIF) se calcula sumando el valor FOB de la mercancía, los fletes, seguros y otros gastos causados en el exterior. Sobre esta base se liquidan el arancel y el IVA correspondientes.

6. Procedimientos Aduaneros ante la DIAN

- Exportación: El trámite inicia con la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE) a través de los sistemas informáticos de la DIAN. Si el valor es inferior a USD 10.000, el trámite puede hacerse directamente; de lo contrario, requiere una Agencia de Aduanas. Una vez la mercancía es inspeccionada y embarcada, la SAE se convierte en Declaración de Exportación (DEX).
- Importación: La obligación nace con los trámites previos a la llegada de la carga. Incluye la presentación de la declaración de importación, el pago de tributos en bancos y la obtención del levante, que es la autorización para retirar la mercancía de la aduana o depósito.

Finalmente, la normativa promueve figuras como el Operador Económico Autorizado (OEA), que otorga beneficios como atención preferencial en controles y pago consolidado de tributos a empresas que garantizan una cadena de suministro segura

Diagrama **del proceso de importación**

Etapa	**Actividad**	**Documentos requeridos**
1. Registro	Inscripción en el RUT como importador.	RUT
2. Negociación internacional	Acuerdo con el proveedor y definición de los Incoterms.	Factura proforma, orden de compra (si aplica).

3. Clasificación arancelaria	Identificación de la subpartida arancelaria del producto.	Subpartida arancelaria.
4. Permisos y autorizaciones	Solicitud de registros o vistos buenos cuando sean necesarios.	Licencia o registro de importación, permisos ICA, INVIMA, ANLA, entre otros.
5. Transporte internacional	Embarque y traslado de la mercancía hacia Colombia.	Factura comercial, lista de empaque, documento de transporte y póliza de seguro (si aplica).
6. Llegada de la mercancía	Recepción y almacenamiento en un depósito habilitado.	Manifiesto de carga y aviso de llegada.
7. Nacionalización	Presentación de la Declaración de Importación y pago de tributos.	Declaración de Importación y comprobante de pago.
8. Inspección y levante	La DIAN realiza la inspección cuando corresponda y autoriza el levante.	Acta de inspección (si aplica) y levante de la mercancía.
9. Retiro de la mercancía	Entrega de la mercancía al importador y conservación de los documentos.	Documentación completa de la importación.

Diagrama del proceso de exportación

Etapa	**Actividad**	**Documentos requeridos**
1. Registro y preparación	Inscripción en el RUT como exportador, clasificación arancelaria y estudio de mercado.	RUT y subpartida arancelaria.
2. Permisos y autorizaciones	Solicitud de vistos buenos cuando el producto lo requiera.	Permisos del ICA, INVIMA, Ministerio de Cultura u otras entidades, según corresponda.
3. Negociación y logística	Acuerdo con el comprador, definición de los Incoterms y contratación del transporte internacional.	Factura proforma, contrato u orden de compra (si aplica).
4. Trámite aduanero	Presentación de la Solicitud de Autorización de Embarque (SAE) ante	SAE, planilla de traslado y documentos de transporte.

Etapa	Actividad	Documentos requeridos
	la DIAN y traslado de la mercancía a la zona primaria.	
5. Inspección y autorización	La DIAN realiza la inspección cuando sea necesaria y autoriza el embarque de la mercancía.	Autorización de embarque.
6. Embarque y exportación	La mercancía es cargada en el medio de transporte y sale del territorio aduanero nacional.	Certificación de embarque y Declaración de Exportación (DEX).
7. Reintegro de divisas	El exportador recibe el pago de la operación a través de los intermediarios del mercado cambiario.	Declaración de cambio y documentos de pago.

Conclusiones

- Fortalecimiento de la seguridad jurídica: La implementación del Decreto 1165 de 2019 es fundamental para el comercio exterior en Colombia, ya que consolida una normativa dispersa para otorgar seguridad y reglas claras a las operaciones de ingreso, permanencia y salida de mercancías. Esta norma armoniza los regímenes aduaneros nacionales con estándares internacionales como el Convenio de Kyoto, facilitando la logística y el cumplimiento de acuerdos comerciales.
- La logística como eje de competitividad: El proceso logístico es un factor determinante para el desarrollo económico del país. Una gestión eficiente de la Distribución Física Internacional (DFI) garantiza que los productos lleguen al cliente final cumpliendo con las especificaciones técnicas y los tiempos acordados, manteniendo costos competitivos que permiten a las empresas colombianas escalar en mercados globales.
- Impacto de la facilitación y digitalización: Herramientas como la VUCE 2.0 y la modernización de los servicios informáticos de la DIAN han sido claves para disminuir tiempos de respuesta y costos operativos en el trámite de vistos buenos y licencias. Esto se refleja en el ascenso de Colombia en el Índice de Desempeño Logístico (LPI), pasando del puesto 94 al 58 en solo dos años.
- Importancia estratégica de los Operadores Económicos Autorizados (OEA): La figura del OEA representa una de las mayores ventajas competitivas para los actores de la cadena de suministro. Al ser reconocidos como operadores seguros y confiables, obtienen beneficios tangibles como atención preferencial, reducción de garantías y la posibilidad de realizar pagos consolidados de tributos y sanciones.
- Gestión de riesgos y cumplimiento normativo: El régimen aduanero actual prioriza un sistema de gestión del riesgo que permite facilitar el comercio legítimo mientras neutraliza conductas fraudulentas, el contrabando y el lavado de activos. El cumplimiento estricto de requisitos como la clasificación arancelaria y el uso correcto de los Incoterms 2020 es vital para definir responsabilidades y evitar sanciones administrativas o la aprehensión de mercancías.
- Optimización de costos en la cadena de suministro: El análisis de los costos directos (empaque, embalaje, transporte, seguros) e indirectos (administrativos y capital de inventario) es esencial para la viabilidad financiera de las exportaciones e importaciones. La correcta determinación del valor en aduana y la aplicación de preferencias arancelarias a través de pruebas de origen son factores críticos para la rentabilidad de las operaciones.

Bibliografía

- Cámara de Comercio de Bogotá. (s. f.). *Guía práctica: Proceso general de importación en Colombia*. https://www.ccb.org.co/
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (2019). *Decreto 1165 de 2019. Régimen de Aduanas*. https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/decreto_1165_2019.htm
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s. f.). *Trámites aduaneros*. https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/Paginas/tramites-aduaneros.aspx
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). (s. f.). *Cartilla Formulario 500: Declaración de Importación*. https://www.dian.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). (s. f.). *Cómo exportar bienes*. https://www.mincit.gov.co/mincomercioexterior/como-exportar/bienes
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). (s. f.). *Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE 2.0)*. https://www.vuce.gov.co/vuce/vuce-2-0

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 3336445

Diagrama, sobre documentación de importación y exportación.

Wilfred Dario Hernández

Carlos Eduardo Herrera López

Cc:1035233140

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

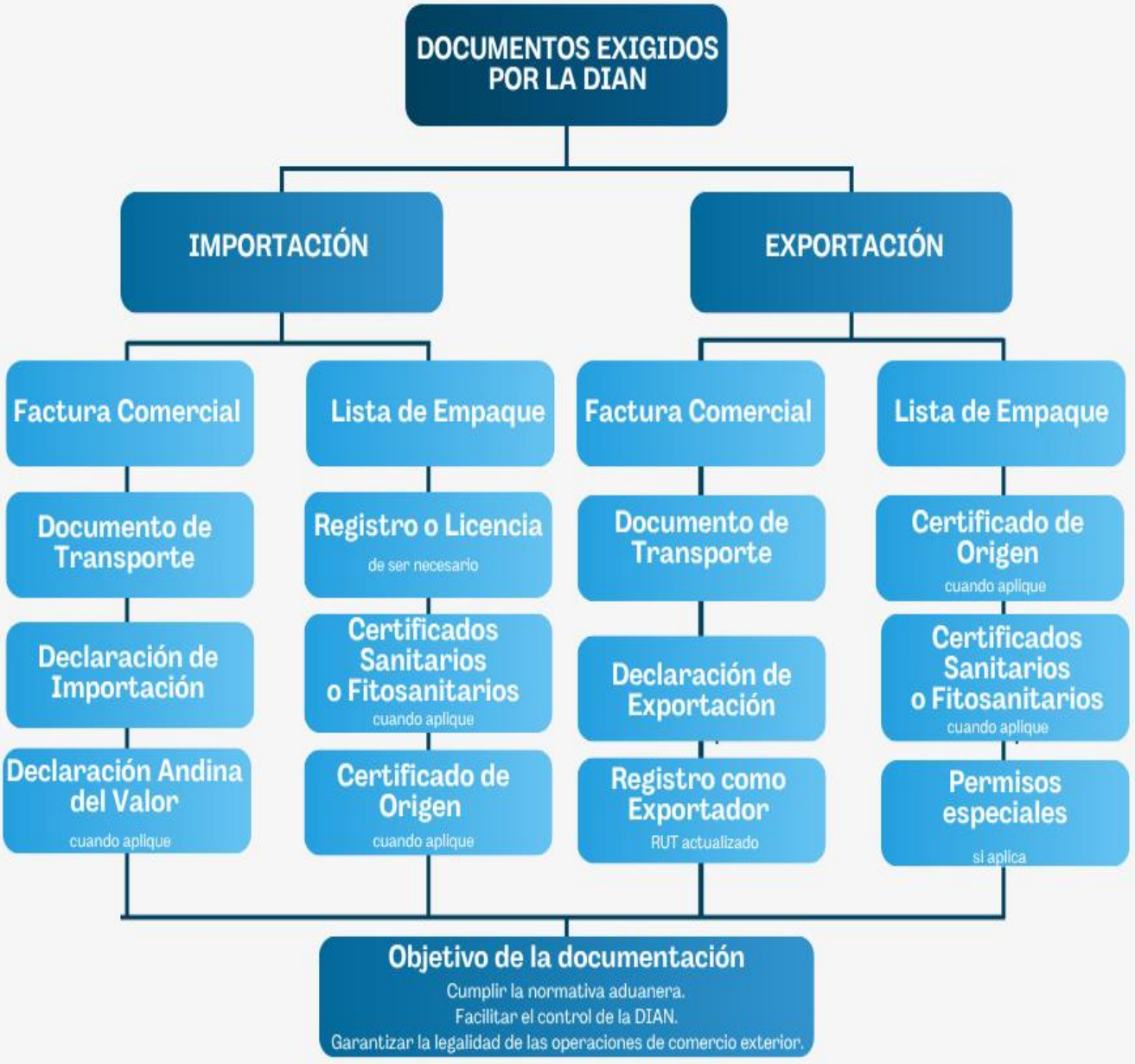
2026

Introducción.

Hoy realizaremos un diagrama donde mostraremos los documentos exigidos para la importación y exportación en Colombia, donde el comercio internacional requiere el cumplimiento de una serie de requisitos legales y documentales que garantizan el control y la transparencia de las operaciones de importación y exportación. En Colombia, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es la entidad encargada de regular y supervisar estos procesos, estableciendo los documentos necesarios para el ingreso y salida de mercancías del país.

En este trabajo se presenta un diagrama que organiza de manera clara los principales documentos exigidos por la DIAN para las operaciones de importación y exportación, permitiendo comprender su función e importancia dentro del proceso aduanero. Esta información facilita la identificación de los requisitos que deben cumplir las empresas para realizar operaciones de comercio exterior de forma legal, eficiente y conforme a la normativa vigente.

Diagrama: Documentos exigidos por la DIAN para Importación y Exportación



Conclusiones.

Con este trabajo podemos concluir en que la DIAN exige una serie de documentos que garantizan la legalidad y trazabilidad de las operaciones de comercio exterior. En las importaciones, el énfasis está en la correcta nacionalización de la mercancía y el pago de los tributos correspondientes; mientras que, en las exportaciones, los documentos permiten acreditar el origen, facilitar el despacho aduanero y cumplir con los requisitos del país de destino.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha: 03/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

La optimización de las operaciones de comercio exterior representa un factor determinante en la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones actuales. En este contexto, el control riguroso de los procesos de importación y exportación no solo es una necesidad operativa, sino una exigencia normativa ineludible para garantizar la seguridad jurídica y la eficiencia logística.

El presente documento se desarrolla bajo los lineamientos técnicos definidos en la normativa y el Acuerdo 210101029, el cual establece los parámetros de cumplimiento y buenas prácticas en la gestión aduanera y la cadena de distribución internacional. A través de este marco regulatorio, se busca sistematizar las etapas operativas, mitigando riesgos financieros y logísticos, y asegurando la plena alineación de las actividades de intercambio comercial con las directrices vigentes. De esta manera, se proporciona una visión integral y objetiva sobre la trazabilidad, la documentación y el control efectivo de los flujos de mercancías en el entorno global.

La globalización de los mercados y la creciente interconectividad de las cadenas de suministro exigen que las organizaciones adopten estándares operativos de alta precisión. En este entorno, la gestión eficaz de los procesos de importación y exportación trasciende la simple logística, consolidándose como un pilar estratégico que garantiza la competitividad, la eficiencia en costos y, fundamentalmente, la seguridad jurídica de las operaciones internacionales.

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

Optimizar los procesos de importación y exportación de la organización mediante la implementación de controles alineados al Acuerdo 210101029, garantizando el cumplimiento normativo, la eficiencia logística y la mitigación de riesgos operativos.

2. Objetivos Específicos:

- Diagnosticar el estado actual de los procesos de importación y exportación frente a los requisitos exigidos por el Acuerdo 210101029, identificando brechas de cumplimiento y puntos críticos de control.

- Validar la efectividad del sistema de control propuesto mediante la definición de indicadores de gestión (KPIs) que permitan medir el impacto en la eficiencia administrativa y el grado de cumplimiento normativo obtenido.

- Diseñar un protocolo de gestión documental y operativa que sistematice las actividades de comercio exterior, garantizando la alineación estricta con los parámetros exigidos por el marco normativo del Acuerdo 210101029.

- Evaluar el desempeño de los operadores logísticos y agencias de aduanas contratadas, estableciendo criterios de selección y supervisión basados en el cumplimiento estricto del Acuerdo 210101029.

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

WEBGRAFIA.

1° Quinche Guerrero, T. C. (2022). Herramientas digitales para los procesos de importación y exportación en Colombia.

2° DE, I. E. L. P. CAPÍTULO II LAS REGLAS DE ORIGEN Y SU IMPACTO EN LOS PROCESOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION DE MERCANCIAS. innovación y emprendimiento, 11.

3° Zambrano Moreira, R. P. (2024). Desarrollo de una plataforma simplificada para optimizar procesos de importación y exportación**.**

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha:02/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

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

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

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

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

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

2. Objetivos Específicos:

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

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

PROCESO DE COMPRA EN BAVARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

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

COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores y se negocian las mejores condiciones.
Aspectos negociados:
Precio
Cantidad
Tiempos de entrega
Forma de pago

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los criterios de Bavaria.
Criterios principales:
Calidad
Precio competitivo
Cumplimiento
Sostenibilidad

ORDEN DE COMPRA

Se selecciona la mejor oferta y se emite la orden de compra con todas las especificaciones.
Producto o servicio
Cantidad
Precio acordado
Condiciones de entrega
Forma de pago

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN: Bavaria importa maquinaria, repuestos, levaduras e insumos especializados que no se producen en el país.
EXPORTACIÓN: Exporta sus marcas a más de 80 países, cumpliendo con normas aduaneras y de comercio exterior.

RECEPCIÓN E INSPECCIÓN

Al recibir los productos o servicios, se verifica que cumplan con lo solicitado.
Se revisa:
Cantidad recibida
Calidad del producto
Estado del empaque
Cumplimiento de la orden de compra

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Los insumos se almacenan de manera segura y organizada.
Luego, se distribuyen a las áreas de producción para la elaboración de nuestras bebidas y posteriormente se entregan a centros de distribución, clientes y consumidores.

CONCLUSIÓN

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

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

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

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

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

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

4° Bavaria S.A. (2026). Trabajando Juntos: Relaciones con Poveedores.

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

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha:02/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

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

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

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

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

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

2. Objetivos Específicos:

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

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

PROCESO DE COMPRA EN BAVARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

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

COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores y se negocian las mejores condiciones.
Aspectos negociados:
Precio
Cantidad
Tiempos de entrega
Forma de pago

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los criterios de Bavaria.
Criterios principales:
Calidad
Precio competitivo
Cumplimiento
Sostenibilidad

ORDEN DE COMPRA

Se selecciona la mejor oferta y se emite la orden de compra con todas las especificaciones.
Producto o servicio
Cantidad
Precio acordado
Condiciones de entrega
Forma de pago

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN: Bavaria importa maquinaria, repuestos, levaduras e insumos especializados que no se producen en el país.
EXPORTACIÓN: Exporta sus marcas a más de 80 países, cumpliendo con normas aduaneras y de comercio exterior.

RECEPCIÓN E INSPECCIÓN

Al recibir los productos o servicios, se verifica que cumplan con lo solicitado.
Se revisa:
Cantidad recibida
Calidad del producto
Estado del empaque
Cumplimiento de la orden de compra

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Los insumos se almacenan de manera segura y organizada.
Luego, se distribuyen a las áreas de producción para la elaboración de nuestras bebidas y posteriormente se entregan a centros de distribución, clientes y consumidores.

CONCLUSIÓN

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

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

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

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

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

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

4° Bavaria S.A. (2026). Trabajando Juntos: Relaciones con Poveedores.

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

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: Coordinacion de procesos Logisticos

Ficha:_3336443

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

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos

Edisson Fabian Mendivelso Panqueba

Nestor Alonso Castillo Vargas

Mayra Alexandra Marin Bernal

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

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

¿QUÉ ES EL PROCESO DE COMPRAS?

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

EN RAMO COMPRAMOS:

- Harina de trigo
- Azúcar
- Cacao
- Huevos
- Leche
- Aceites vegetales
- Material de empaque

PROVEEDORES

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

- Productores de harina
- Avicultores
- Empresas lácteas
- Proveedores de cacao
- Fabricantes de empaques
- Empresas de transporte

FACTORES PARA SELECCIONAR PROVEEDORES

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

NEGOCIACIÓN

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

SE NEGOCIAN ASPECTOS COMO:

- Precio
- Cantidad
- Tiempo de entrega
- Condiciones de pago
- Garantías
- Calidad

OBJETIVO:

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

E-PROCUREMENT

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

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

BENEFICIOS

- Mayor rapidez
- Reducción de costos
- Mayor control
- Menos errores
- Información en tiempo real

IMPORTACIÓN

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

En Ramo pueden importarse:

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

BENEFICIOS

- Mayor calidad
- Innovación
- Tecnología avanzada

EXPORTACIÓN

Es la venta de productos colombianos hacia otros países.

Productos Ramo exporta:

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

DESTINOS

- Estados Unidos
- España
- Chile
- Panamá
- Otros países con comunidades colombianas.

BENEFICIOS

- Mayor reconocimiento internacional.
- Incremento de ventas.
- Generación de empleo.
- Crecimiento empresarial.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE COMPRAS

- Precio
- Calidad
- Logística
- Disponibilidad
- Normatividad
- Tipo de cambio
- Sostenibilidad
- Relación con proveedores

FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAS EN RAMO

1. Necesidad de materia prima
2. Búsqueda y selección de proveedores
3. Solicitud de cotizaciones
4. Negociación
5. Orden de compra
6. Recepción de materias primas
7. Control de calidad
8. Almacenamiento
9. Producción
10. Distribución

CONCLUSIÓN

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Infografía sobre el proceso de compras.

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

CONCLUSIONES:

- El proceso de compras es una actividad fundamental para el buen funcionamiento de cualquier organización, ya que garantiza la adquisición oportuna de bienes y servicios con la mejor calidad, precio y condiciones. Una adecuada planificación, selección de proveedores, negociación y control permiten optimizar los recursos, reducir costos y contribuir al logro de los objetivos de la empresa.

- La correcta gestión de compras, junto con una adecuada selección de proveedores y una negociación efectiva, permite a las empresas optimizar sus recursos, reducir costos y garantizar la disponibilidad de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento.

- La incorporación de procesos de importación, exportación y herramientas digitales como el e-Procurement fortalece la competitividad de las organizaciones, facilita su participación en mercados nacionales e internacionales y mejora la eficiencia de la cadena de suministro.

Bibliografía:

- https://www.canva.com/design/DAHORcgQvhU/KtBzBaDjdIpU0PkpEpH_eA/edit?ui=eyJBIjp7fX0

- Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS). Procurement and Supply. Disponible en: https://www.cips.org

- Institute for Supply Management (ISM). Supply Management Resources. Disponible en: https://www.ismworld.org

- Administración de operaciones. Pearson. - Administración de la cadena de suministro. Pearson.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logísticos

Ficha:

3336443

Título de La evidencia:

Infografía sobre el proceso de compras.

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

CONCLUSIONES:

- El proceso de compras es una actividad fundamental para el buen funcionamiento de cualquier organización, ya que garantiza la adquisición oportuna de bienes y servicios con la mejor calidad, precio y condiciones. Una adecuada planificación, selección de proveedores, negociación y control permiten optimizar los recursos, reducir costos y contribuir al logro de los objetivos de la empresa.

- La correcta gestión de compras, junto con una adecuada selección de proveedores y una negociación efectiva, permite a las empresas optimizar sus recursos, reducir costos y garantizar la disponibilidad de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento.

- La incorporación de procesos de importación, exportación y herramientas digitales como el e-Procurement fortalece la competitividad de las organizaciones, facilita su participación en mercados nacionales e internacionales y mejora la eficiencia de la cadena de suministro.

Bibliografía:

- https://www.canva.com/design/DAHORcgQvhU/KtBzBaDjdIpU0PkpEpH_eA/edit?ui=eyJBIjp7fX0

- Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS). Procurement and Supply. Disponible en: https://www.cips.org

- Institute for Supply Management (ISM). Supply Management Resources. Disponible en: https://www.ismworld.org

- Administración de operaciones. Pearson. - Administración de la cadena de suministro. Pearson.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: WILFRED DARIO HERNANDEZ SANDOVAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 0,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: WILFRED DARIO HERNANDEZ SANDOVAL

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Titulo de La evidencia:

Taller aplicación de compras

Instructor Responsable:

Wilfred hernandez

Nombres y Apellidos

Aldair junior barraza toro

CC:1.143.152.245

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Introducción

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

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

Objetivo General

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

Objetivos Específicos

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

Descripción de la necesidad

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

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

Propuesta 1

Empresa

Jungheinrich Colombia

Cotización

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

Condiciones comerciales

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

- Soporte técnico permanente

Ventajas

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

Desventajas

- Precio más elevado

Propuesta 2

Empresa

IRM Ingeniería Repuestos y Mantenimiento S.A.S.

Cotización

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

Condiciones comerciales

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

Ventajas

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

Desventajas

- Garantía menor que Jungheinrich

Propuesta 3

Empresa

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

Cotización

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

Condiciones comerciales

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

Ventajas

- Menor precio
- Cobertura regional
- Personal especializado

Desventajas

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

Verificación de la información

Se validaron los siguientes criterios antes de seleccionar el proveedor:

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

Tabla de verificación y evaluación

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

Selección del proveedor

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

Justificación

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

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

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

COTIZACIÓN No. JHC-2026-001

Proveedor: Jungheinrich Colombia S.A.S.

Cliente: Aldair Junior Barraza Toro
Aprendiz SENA
Programa: Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Fecha: 02 de julio de 2026

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

Subtotal: $18.500.000

IVA Incluidos

TOTAL A PAGAR: $

18.500.000

Condiciones comerciales

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

Datos del proveedor

Jungheinrich Colombia S.A.S.
Dirección: Calle 2 No. 18-93, Parque Industrial San Jorge, Bodega 57, Mosquera, Cundinamarca.
Teléfono: (+57) 1 428 9080.
Línea de servicio: +57 317 369 6148.
Correo: info@jungheinrich.co. La empresa cuenta con sedes y servicio técnico en varias ciudades del país.

Sitio oficial: Jungheinrich Colombia

Conclusiones:

° El precio no debe ser el único criterio para seleccionar un proveedor

° La calidad del servicio y la garantía tienen un impacto directo en la continuidad de las operaciones logísticas

° La evaluación mediante una matriz de verificación facilita una selección objetiva y transparente

° Jungheinrich Colombia obtuvo la mejor calificación gracias a su experiencia, calidad del servicio garantía y soporte técnico

Bibliografía:

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

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

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Titulo de La evidencia:

Taller aplicación de compras

Instructor Responsable:

Wilfred hernandez

Nombres y Apellidos

Aldair junior barraza toro

CC:1.143.152.245

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

Introducción

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

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

Objetivo General

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

Objetivos Específicos

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

Descripción de la necesidad

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

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

Propuesta 1

Empresa

Jungheinrich Colombia

Cotización

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

Condiciones comerciales

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

- Soporte técnico permanente

Ventajas

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

Desventajas

- Precio más elevado

Propuesta 2

Empresa

IRM Ingeniería Repuestos y Mantenimiento S.A.S.

Cotización

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

Condiciones comerciales

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

Ventajas

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

Desventajas

- Garantía menor que Jungheinrich

Propuesta 3

Empresa

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

Cotización

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

Condiciones comerciales

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

Ventajas

- Menor precio
- Cobertura regional
- Personal especializado

Desventajas

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

Verificación de la información

Se validaron los siguientes criterios antes de seleccionar el proveedor:

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

Tabla de verificación y evaluación

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

Selección del proveedor

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

Justificación

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

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

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

COTIZACIÓN No. JHC-2026-001

Proveedor: Jungheinrich Colombia S.A.S.

Cliente: Aldair Junior Barraza Toro
Aprendiz SENA
Programa: Tecnólogo en Coordinación de Procesos Logísticos

Fecha: 02 de julio de 2026

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

Subtotal: $18.500.000

IVA Incluidos

TOTAL A PAGAR: $

18.500.000

Condiciones comerciales

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

Datos del proveedor

Jungheinrich Colombia S.A.S.
Dirección: Calle 2 No. 18-93, Parque Industrial San Jorge, Bodega 57, Mosquera, Cundinamarca.
Teléfono: (+57) 1 428 9080.
Línea de servicio: +57 317 369 6148.
Correo: info@jungheinrich.co. La empresa cuenta con sedes y servicio técnico en varias ciudades del país.

Sitio oficial: Jungheinrich Colombia

Conclusiones:

° El precio no debe ser el único criterio para seleccionar un proveedor

° La calidad del servicio y la garantía tienen un impacto directo en la continuidad de las operaciones logísticas

° La evaluación mediante una matriz de verificación facilita una selección objetiva y transparente

° Jungheinrich Colombia obtuvo la mejor calificación gracias a su experiencia, calidad del servicio garantía y soporte técnico

Bibliografía:

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

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

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logisticos

Ficha:

3336443

Titulo de La evidencia:

Informe De Criterios Para Categorizar Un Inventario

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gomez

Elizabeth Jimenez

Jose Manuel Babilonia

Juan Manuel Bermudez Vasquez

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cotizaciones:

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

Calle 11 # 31ª-42 Bogotas D.C.

COTIZACIÓN

Fecha: 20 de junio de 2026

Cliente: Lloreda s.a.

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

Precio: Al costo

Detalle de la Cotización

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

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

Ficha Técnica del Producto

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

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

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

Condiciones Comerciales

• Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.

• Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.

• Precios expresados en pesos colombianos (COP).

• El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.

• Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

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

COTIZACIÓN

Fecha: 29 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A.

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

Descuento aplicado: 15% sobre precio de lista

Detalle de la Cotización

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

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

Ficha Técnica del Producto

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

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

Descripción General

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

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

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

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

Condiciones Comerciales

• Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.

• Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.

• Precios expresados en pesos colombianos (COP).

• El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.

• Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

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

COTIZACIÓN

Fecha: 23 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A. – NIT 890.301.602

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

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

Detalle de la Cotización

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

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

Ficha Técnica del Producto

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

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

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

Condiciones Comerciales

• Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.

• Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.

• Precios expresados en pesos colombianos (COP).

• El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.

• Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

Conclusiones:

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

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

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

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

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

Bibliografía:

WWW.LLOREDA.COM.CO

MATERIAL DE APOYO SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación De Procesos Logisticos

Ficha:

3336443

Titulo de La evidencia:

Informe De Criterios Para Categorizar Un Inventario

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gomez

Elizabeth Jimenez

Jose Manuel Babilonia

Juan Manuel Bermudez Vasquez

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cotizaciones:

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

Calle 11 # 31ª-42 Bogotas D.C.

COTIZACIÓN

Fecha: 20 de junio de 2026

Cliente: Lloreda s.a.

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

Precio: Al costo

Detalle de la Cotización

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

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

Ficha Técnica del Producto

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

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

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

Condiciones Comerciales

• Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.

• Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.

• Precios expresados en pesos colombianos (COP).

• El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.

• Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

Alkosto (Colombiana De Comercio)

NIT 890.900.943-1

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

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

COTIZACIÓN

Fecha: 29 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A.

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

Descuento aplicado: 15% sobre precio de lista

Detalle de la Cotización

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

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

Ficha Técnica del Producto

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

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

Descripción General

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

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

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

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

Condiciones Comerciales

• Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.

• Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.

• Precios expresados en pesos colombianos (COP).

• El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.

• Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

ALMACENES ÉXITO S.A.

NIT 890.900.608-9

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

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

COTIZACIÓN

Fecha: 23 de junio de 2026

Cliente: Lloreda S.A. – NIT 890.301.602

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

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

Detalle de la Cotización

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

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

Ficha Técnica del Producto

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

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

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

Condiciones Comerciales

• Forma de pago: 50% anticipo, 50% contra entrega.

• Tiempo de entrega: a convenir, según disponibilidad de inventario.

• Precios expresados en pesos colombianos (COP).

• El IVA se calcula por separado (19%), según se detalla en la tabla de totales.

• Esta cotización no constituye una factura ni un compromiso de venta hasta la confirmación por ambas partes.

Atentamente,

PAPELERÍA REDOX COLOMBIA S.A.S.

NIT 800.078.360

Conclusiones:

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

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

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

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

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

Bibliografía:

WWW.LLOREDA.COM.CO

MATERIAL DE APOYO SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3336443

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

Instructor Responsable*:* Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Luisa Daniela Rodas Muñoz

CC:1017216155

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

1. INTRODUCCIÓN

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

2. DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD DE COMPRA

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

3. PRESENTACIÓN DE LAS EMPRESAS PROPONENTES (SIMULADAS)

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

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

4. MATRIZ DE VERIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROPONENTES

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

PUNTAJE PONDERADO

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

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

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

5. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL MEJOR PROPONENTE

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

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

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

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

6. CONCLUSIONES

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

Gestión Logística / Proceso de Compras

INFORME – TALLER APLICACIÓN DE COMPRAS

Evidencia GA3-210101071-AA2-EV01

Solicitud, verificación y selección de cotizaciones
Producto cotizado: Taladro percutor profesional

Aprendiz: Carlos Alfredo rojas Suarez

Cc:1140869559

Rol asumido: Coordinador de Compras

Empresa / Proyecto formativo: Ferretería Samir

Programa de formación: coordinación logística

Ficha: 3336443

Fecha: 04 de julio de 2026

1. Introducción

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

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

2. Objetivo

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

3. Producto a cotizar

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

4. Solicitud de cotización

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

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

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

5. Cotizaciones recibidas

A continuación, se presentan las tres propuestas recibidas.

5.1 Cotización N.º 1

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

Atención: Ing. Camilo Rendón – Asesor Comercial

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

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

5.2 Cotización N.º 2

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

Atención: Sra. Paola Nieto – Ejecutiva de Cuenta

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

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

5.3 Cotización N.º 3

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

Atención: Ing. Daniel Higuera – Gerente Comercial

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

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

6. Verificación de la información

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

7. Matriz de verificación y selección de proveedores

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

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

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

8. Análisis comparativo

Ferretería Industrial

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

Distribuidora DINALHER

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

ToolPro Colombia

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

9. Proveedor seleccionado

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

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

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

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

10. Conclusiones

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3336444

Título de La evidencia: Taller aplicación de compras.

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Aprendices: Leydher Farid Beltrán Peña

CC: 1072073878

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

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

Introducción:

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

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

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

Objetivo General:

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

Problemática

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

Esto ocasiona:

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

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

Especificaciones Técnicas Requeridas

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

Cotización de Referencia No. 1

Jungheinrich ETV 216i

Proveedor de referencia:

Jungheinrich Colombia

Especificaciones

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

Valor estimado

$245.000.000 COP + IVA

Incluye

- Cargador
- Capacitación operadores
- Manuales
- Garantía

Ventajas

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

Cotización de Referencia No. 2

Crown ESR 5240

Proveedor de referencia:

Crown Lift Trucks Colombia

Especificaciones

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

Valor estimado

$232.000.000 COP + IVA

Incluye

- Capacitación
- Cargador
- Manuales
- Garantía

Ventajas

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

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

Cotización de Referencia No. 3

Toyota BT Reflex RRE160

Proveedor de referencia:

Toyota Material Handling Colombia

Especificaciones

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

Valor estimado

$225.000.000 COP + IVA

Incluye

- Cargador
- Capacitación
- Manuales
- Garantía

Ventajas

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

Comparación Técnica

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

Comparación Económica

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

Selección de la Mejor Alternativa

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

Justificación

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

La Crown ofrece:

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

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

Beneficios Esperados

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

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

Conclusiones:

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

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

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

Bibliografía:

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

Tecnólogo: Coordinación de procesos logísticos

Ficha: 3336444

Título de La evidencia: Taller Aplicación de Modelos de Inventario

Instructor Responsable: Daniel Rivera

Nombres y Apellidos: Jorge Luis Mora Espinosa

CC:1044507895

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

INTRODUCCION

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

TIPO DE INVENTARIO MANEJADO EN LA EMPRESA DEXCO

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

TIEMPO DE REALIZACION

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

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

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

FORMA DE RECOLECCION DE LA INFORMACION

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

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS TABLEROS DE 12 Y 15 MILIMETROS

ventajas del Tablero de 12 milímetros

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

Desventajas

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

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

Ventajas de tablero de 15 milímetros

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

Desventajas

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

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

CONCLUSIONES

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

Notas al pie

[1]Agregue notas al pie, si corresponde, en su propia página después de las referencias. En el cuerpo de una nota al pie, como en este ejemplo, se usa el estilo de texto Normal. *(Nota: Si elimina esta nota al pie de ejemplo, no se olvide de eliminar también su referencia en el texto. Está al final del párrafo Título 2 de ejemplo de la primera página del contenido del cuerpo de esta plantilla.)*

Tablas

Tabla 1

Título de tabla

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

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

Ilustraciones

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

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: **COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICO**

Ficha: **3336444**

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

Instructor Responsable: **Wilfred Darío Hernández Sandoval**

Nombres y Apellidos

SINDRY YISELA GARZÓN QUINTERO

CC:1003903081

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

INTRODUCCIÓN

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

DESARROLLO

- **https://canva.link/4z22yesta9rwodj**

CONCLUSIÓN

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Gestión Integral de Transporte

Ficha: 3336443

Titulo de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportacion

Instructor Responsable:

Wilfred hernandez

Nombres y Apellidos

Aldair junior barraza toro

CC:1.143.152.245

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Desarrollo de la evidencia:

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

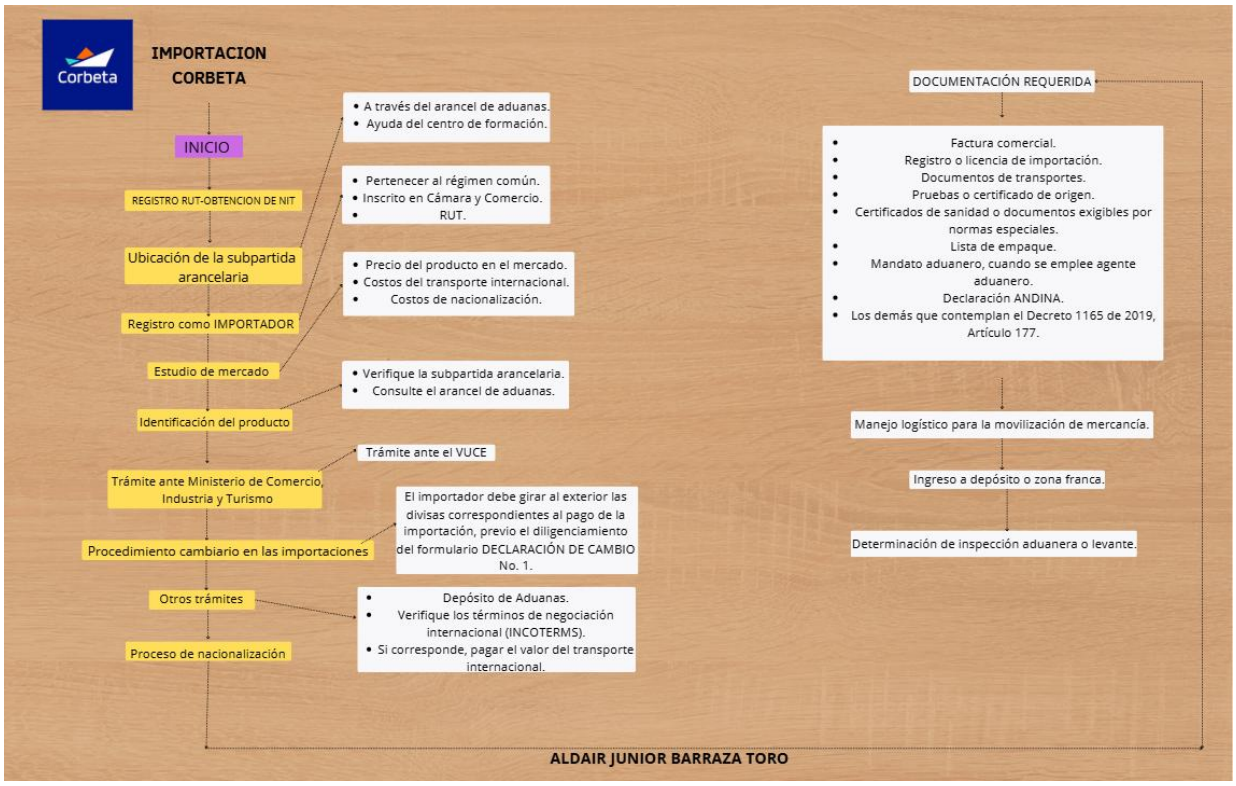
Teniendo en cuenta los conceptos de importación y exportación y el Decreto colombiano No. 2685 (diciembre 28 de 1999) donde se establecen una serie de parámetros y normas para realizar los trámites y documentos pertinentes para el libre tránsito de entrada y salida de mercancías del país, diseñe dos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

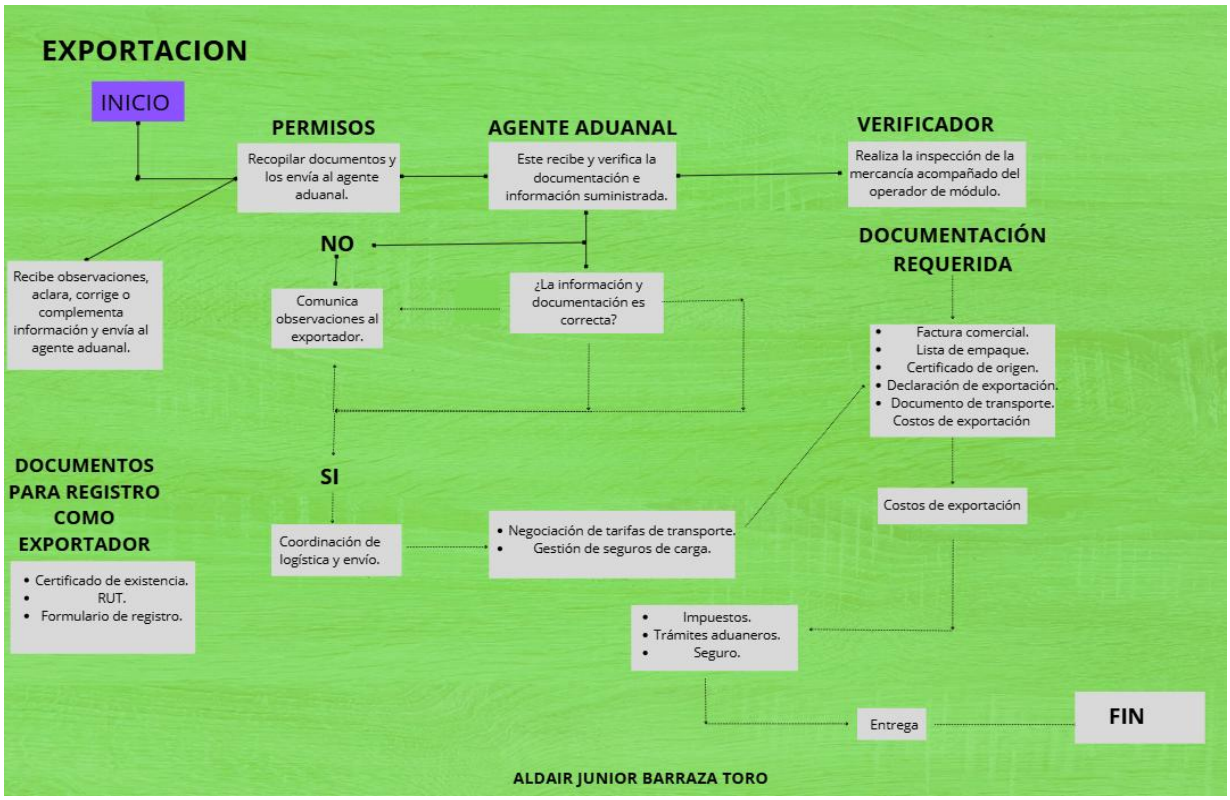
BIBLIOGRAFIA

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

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

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


IMPORTACION CORBETA
INICIO
REGISTRO RUT-OBTENCION DE NIT
Ubicación de la subpartida arancelaria
Registro como IMPORTADOR
Estudio de mercado
Identificación del producto
Trámite ante Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Procedimiento cambiario en las importaciones
Otros trámites
Proceso de nacionalización
• A través del arancel de aduanas.
• Ayuda del centro de formación.
• Pertenecer al régimen común.
• Inscrito en Cámara y Comercio.
• RUT.
• Precio del producto en el mercado.
• Costos del transporte internacional.
• Costos de nacionalización.
• Verifique la subpartida arancelaria.
• Consulte el arancel de aduanas.
Trámite ante el VUCE
El importador debe girar al exterior las divisas correspondientes al pago de la importación, previo el diligenciamiento del formulario DECLARACIÓN DE CAMBIO No. 1.
• Depósito de Aduanas.
• Verifique los términos de negociación internacional (INCOTERMS).
• Si corresponde, pagar el valor del transporte internacional.
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
• Factura comercial.
• Registro o licencia de importación.
• Documentos de transportes.
• Pruebas o certificado de origen.
• Certificados de sanidad o documentos exigibles por normas especiales.
• Lista de empaque.
• Mandato aduanero, cuando se emplee agente aduanero.
• Declaración ANDINA.
• Los demás que contemplan el Decreto 1165 de 2019, Artículo 177.
Manejo logístico para la movilización de mercancía.
Ingreso a depósito o zona franca.
Determinación de inspección aduanera o levante.
ALDAIR JUNIOR BARRAZA TORO


EXPORTACION
INICIO
PERMISOS
Recopilar documentos y los envía al agente aduanal.
AGENTE ADUANAL
Este recibe y verifica la documentación e información suministrada.
VERIFICADOR
Realiza la inspección de la mercancía acompañado del operador de módulo.
Recibe observaciones, aclara, corrige o complementa información y envía al agente aduanal.
NO
Comunica observaciones al exportador.
¿La información y documentación es correcta?
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
• Factura comercial.
• Lista de empaque.
• Certificado de origen.
• Declaración de exportación.
• Documento de transporte.
Costos de exportación
DOCUMENTOS PARA REGISTRO COMO EXPORTADOR
• Certificado de existencia.
• RUT.
• Formulario de registro.
SI
Coordinación de logística y envío.
• Negociación de tarifas de transporte.
• Gestión de seguros de carga.
Costos de exportación
• Impuestos.
• Trámites aduaneros.
• Seguro.
Entrega
FIN
ALDAIR JUNIOR BARRAZA TORO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo:

coordinación de procesos logísticos

Ficha:

3336443

Titulo de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

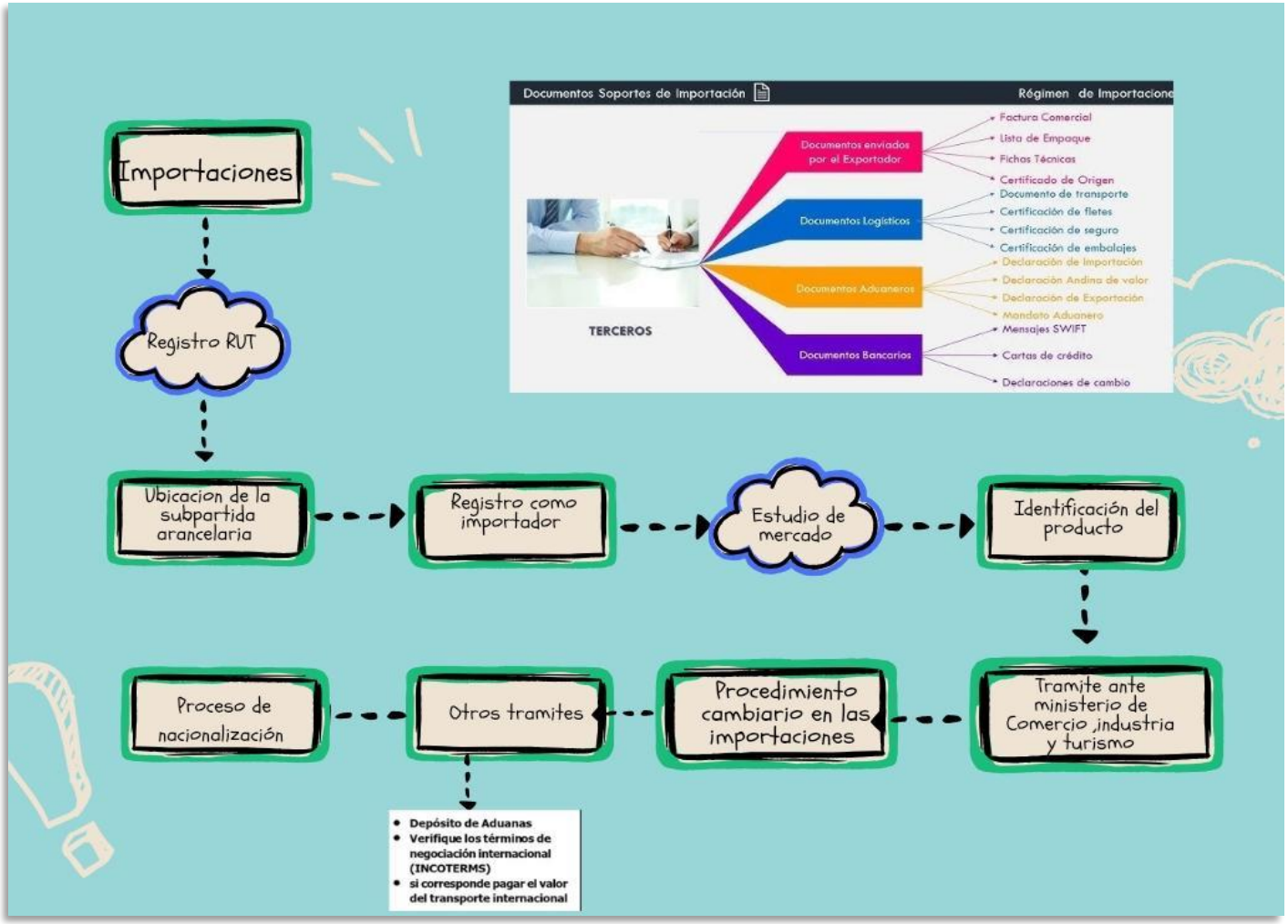
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

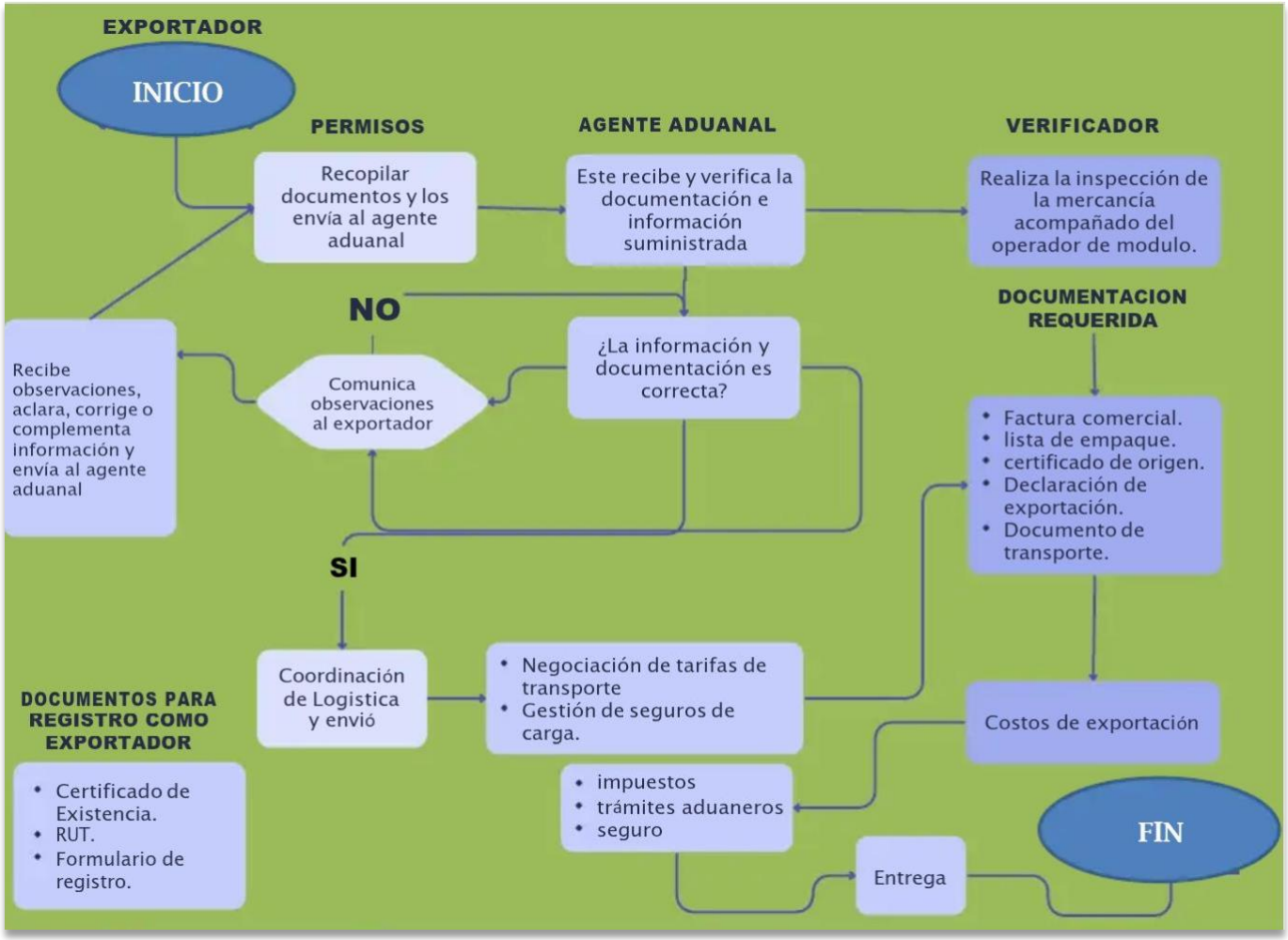
2026

Desarrollo de la evidencia:

- **Diagrama de Importacion**



- **Diagrama de Exportación.**



Conclusiones :

Documentación obligatoria para Importación

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

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

Documentación obligatoria para Exportación

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

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

Bibliografía

- Canva
- Material Sena
- Pagina de la DIAN

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo:

coordinación de procesos logísticos

Ficha:

3336443

Titulo de La evidencia:

Diagrama sobre documentación de importación y exportación

Instructor Responsable:

Wilfred Hernández

Nombres y Apellidos

Yuli Andreina Gómez Ramírez CC: 1005347027

Elizabeth Jiménez C.C. 67028760

Juan Manuel Bermúdez Vásquez CC: 14838424 J

ose Manuel Babilonia CC: 1002389295

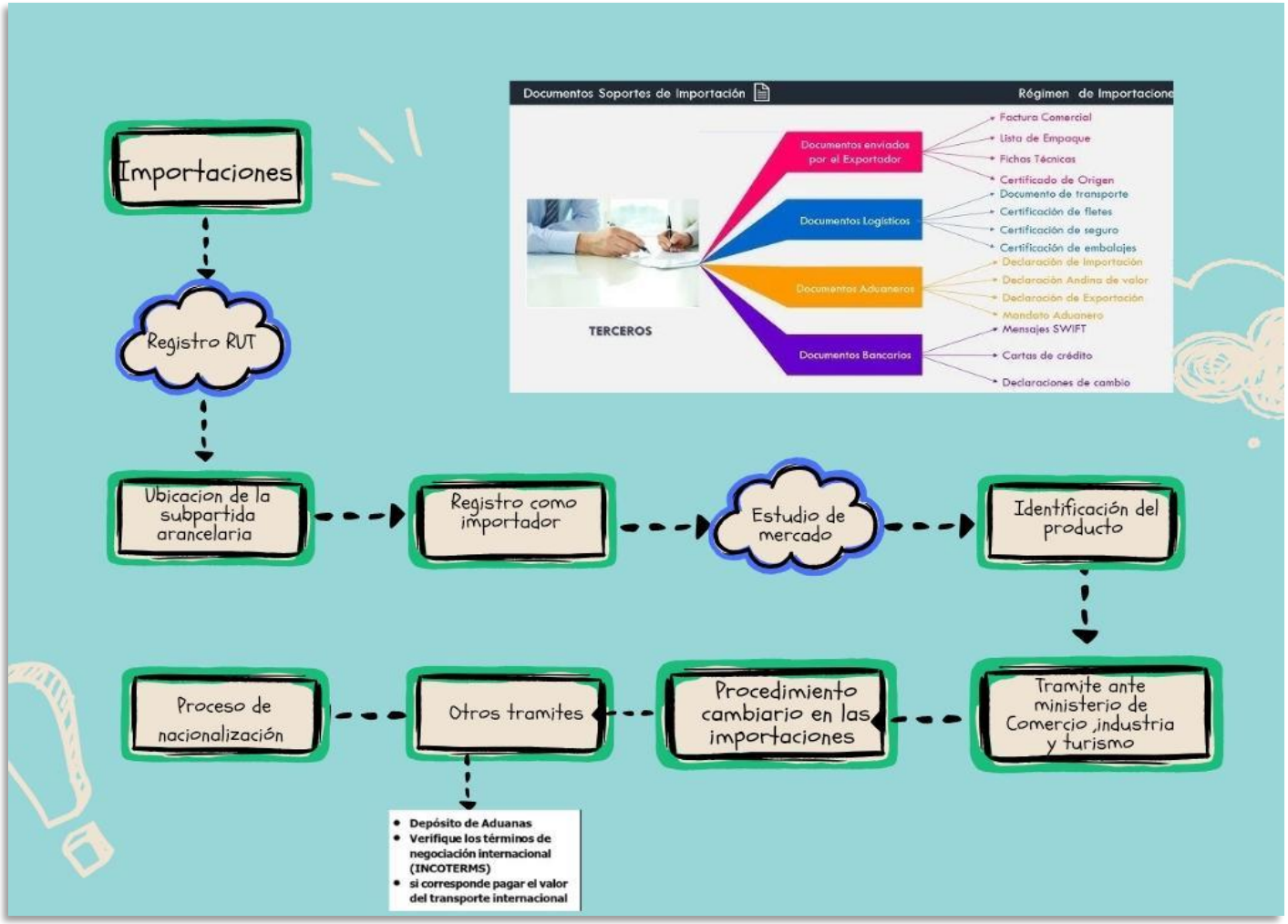
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

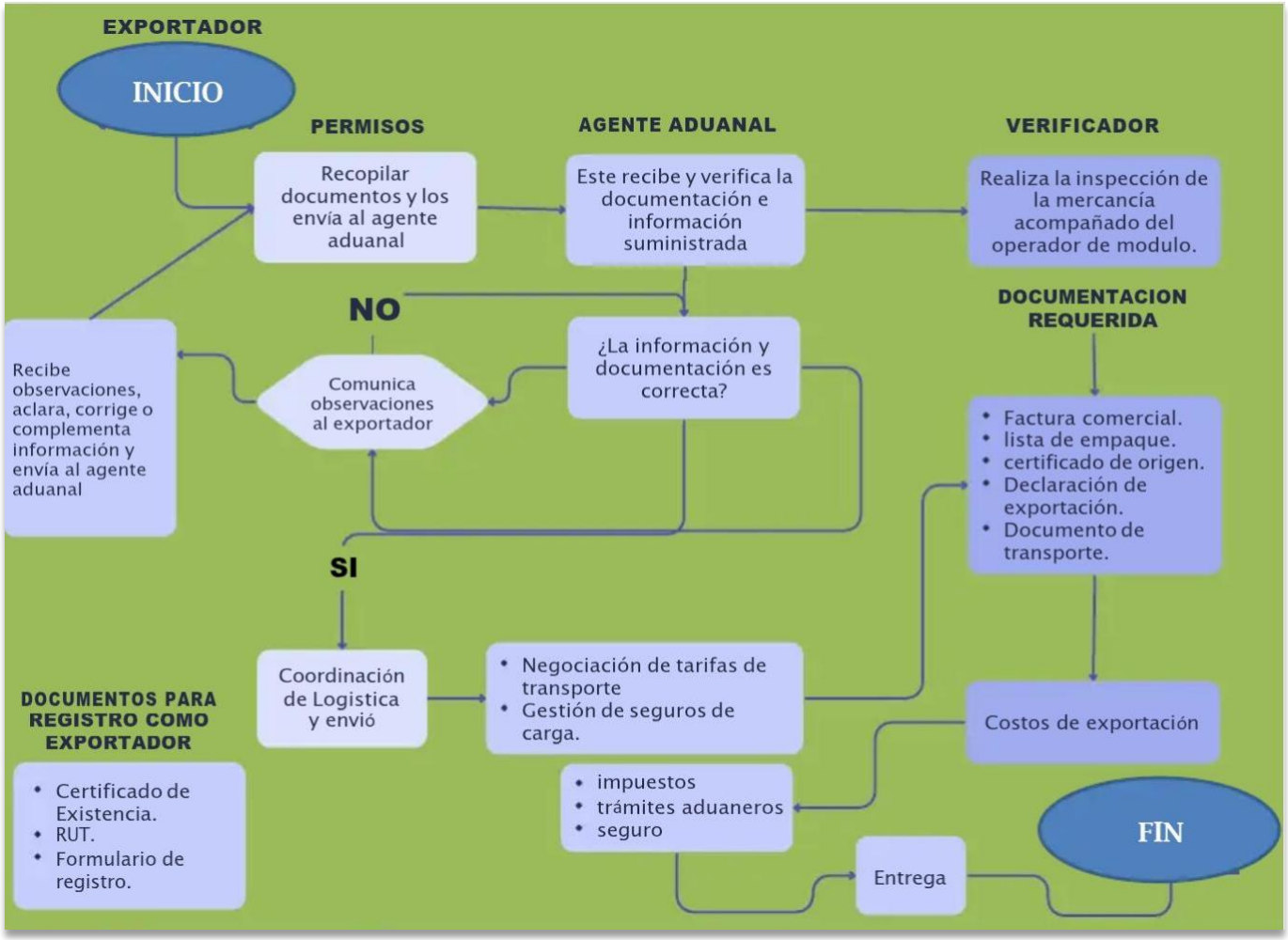
2026

Desarrollo de la evidencia:

- **Diagrama de Importacion**



- **Diagrama de Exportación.**



Conclusiones :

Documentación obligatoria para Importación

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

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

Documentación obligatoria para Exportación

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

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

Bibliografía

- Canva
- Material Sena
- Pagina de la DIAN

Políticas de servicio

Yolanda Chaparro Montañez

Servicio nacional de aprendizaje SENA

Coordinación de Procesos Logísticos.

Instructor Responsable: Wilfred Dario Hernandez Sandoval

Sogamoso, Boyacá

20 de junio del 2026

Introducción

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

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

Objetivo

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

Desarrollo

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

Política de servicio para los clientes

Cumplimiento de los plazos de ejecución de proyectos.

Prestación de servicios con altos estándares de calidad.

Uso de equipos certificados y en óptimas condiciones.

Atención personalizada y asesoría técnica permanente**.**

Garantía sobre los servicios prestados y los equipos alquilados.

Cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo.

Atención rápida a quejas, reclamos y solicitudes.

Requerimiento del cliente que satisface

Entrega oportuna y cumplimiento de cronogramas.

Calidad y confiabilidad en los trabajos realizados.

Seguridad y eficiencia en la ejecución de las obras.

Comunicación clara y solución de necesidades específicas.

Respaldo y confianza en el servicio contratado.

Protección de las personas y de las instalaciones.

Respuesta oportuna y mejora continua del servicio.}

Políticas de servicio para los proveedores

Selección de proveedores con criterios de calidad y cumplimiento.

Pago oportuno según las condiciones contractuales.

Comunicación permanente sobre requerimientos técnicos y comerciales.

Evaluación periódica del desempeño de los proveedores.

Cumplimiento de los contratos y acuerdos establecidos.

Requerimiento del proveedor que satisface

Estabilidad financiera y confianza comercial.

Información clara para el suministro de bienes y servicios

Seguridad jurídica y relaciones de largo plazo.

Responsabilidad social y cumplimiento normativo

Política de servicio para los intermediarios

Establecimiento de acuerdos comerciales claros.

Capacitación sobre productos, servicios y procedimientos.

Soporte técnico y comercial permanente.

Entrega de información actualizada sobre proyectos y equipos.

Seguimiento y evaluación del desempeño de los intermediarios.

Requerimiento del intermediario que satisface

Definición de responsabilidades y condiciones de trabajo.

Atención eficiente a clientes finales.

Información oportuna para la gestión comercial.

Información oportuna para la gestión comercial.

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

Conclusiones

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

Bibliografía

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

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

Marcela Echenique Hoyos
Alejandra Vasquez Vargas
Aprendiz

Instructor Responsable
Wilfred Darío Hernández Sandoval

GESTIÓN DE COMPRAS

Conetamos valor para llevar

lo mejor del campo a tu mesa

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

1. PROCESO DE COMPRAS

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

1. **Identificación**
Se identifican las necesidades de las diferentes áreas de la empresa

2. **Busqueda y selección de proveedores**
Se investiga el mercado y se seleccionan proveedores que cumplen con los criterios de la empresa

3. **Solicitud y cotización**
Se solicitan cotizaciones comparando calidad, precio, tiempo de entrega y condiciones

4. **Negociación**
Se negocian las mejores condiciones para generar valor para la cooperativa

5. **Orden de compra**
Se emite la orden de compra al proveedor seleccionado

6. **Recepción y evaluación**
Se recibe el producto o servicio y se evalua el desempeño del proveedor

2. FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS COMPRA

Calidad: asegura productos con los estándares Colanta.

Precio: se buscan las mejores condiciones de costo beneficio.

Tiempo de entrega: garantizar la continuidad de las operaciones.

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

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

3. PROVEEDORES

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

En Colanta se valora:

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

4. NEGOCIACIÓN

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

Se busca siempre:

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

5. IMPORTACIÓN

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

Incluye:

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

6. EXPORTACIÓN

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

Implica:

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

7. E-PROCUREMENT

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

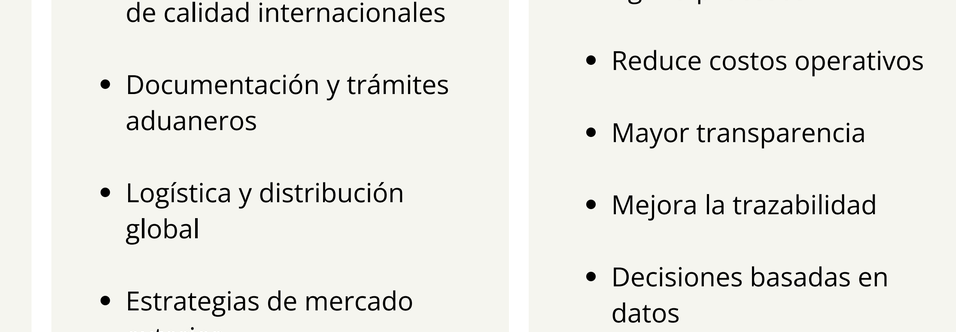
Beneficios:

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

IMPACTO DE UNA GESTIÓN DE COMPRAS EFECTIVAS EN COLANTA

- Asegura la calidad de los productos
- Optimiza costos y recursos
- Fortalece relaciones con proveedores
- Promueve la sostenibilidad
- Genera valor para la cooperativa y sus asociados

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



Título de La evidencia

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

Aprendices

Marcela Echenique Hoyos

Alejandra Vásquez Vargas

Instructor Responsable

Wilfred Darío Hernández Sandoval

Tecnólogo Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha 3336445

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.

2026

Introducción

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

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

Objetivo general

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

Objetivos específicos

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

Descripción de la necesidad de compra

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

La dotación solicitada está compuesta por:

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

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

Proveedores evaluados

Para este ejercicio académico se compararon las siguientes propuestas simuladas:

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

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

Verificación de proveedores

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

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

Resumen de las cotizaciones

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

Criterios de evaluación

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

Los criterios utilizados fueron:

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

Matriz de evaluación

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

Resultado de la evaluación

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

Análisis de resultados

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

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

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

Proveedor seleccionado

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

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

Conclusiones

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

Bibliografía

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

Anexos

COTIZACIÓN

#00054321

Fecha: 23/06/2024

CLIENTE

Nombre: Marcela Echenique
Documento: 100315045
Dirección: Cra 14 # 13 92, Cartagena
Correo: marchehoy94@gmail.com
Teléfono:310 4393851

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

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

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

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

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

Sudotación S.A.S.
SOLUCIONES EMPRESARIALES

456
Cotización

Fecha:	30 / 06 / 26

J&M
DOTACIONES INDUSTRIALES

NIT 900798671 - 1

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

dotacionesjym29@gmail.com
301 8263299
jymdotaciones.com
Cl 56 Sur No. 39 53 Int 102.
Sabaneta, Antioquia

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

Uniformes que hablan por tu empresa.

Sumatec®
NIT 890800788 - 7

COTIZACIÓN 001356

Fecha de emisión: 25 de junio de 2026
Válido hasta: 30 de junio de 2026
Vendedor: Francisco Andrade

DATOS CLIENTE

Nombre: Marcela Echenique
Dirección: Cra 14 # 13 92, brr Daniel Lematrie
Teléfono: 310 4393851
Correo: marchehoy94@gmail.com

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Subtotal
1	Camisa Oxford Azul Hombre Talla S	150	$55.000	$8.250.000
2	Camisa Oxford Blanca Dama Talla L	100	$40.000	$4,000.000
3	Camisa jean reflectivo prelavada dama talla xs	60	$65.000	$3.900.000
4	Bota Wordman Safety food blanca 2420010 talla 37	120	$45.000	$5.400.000

CONDICIONES COMERCIALES

Condiciones de pago:
50% anticipo / 50% contra entrega
Tiempo de entrega:
10 a 15 días hábiles
Costos de envío:
Incluidos dentro de la zona metropolitana

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

NOTAS

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

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

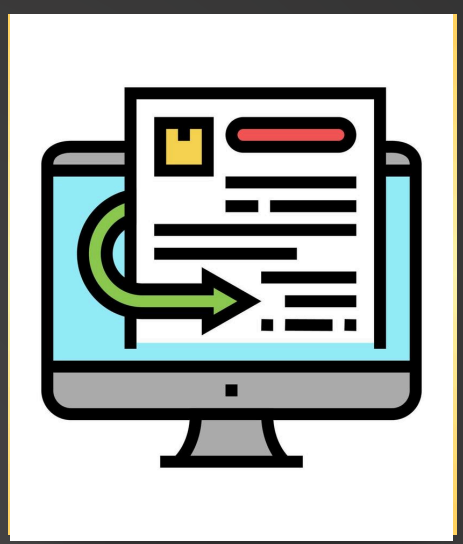
PROCESO DE COMPRAS DE OFIX

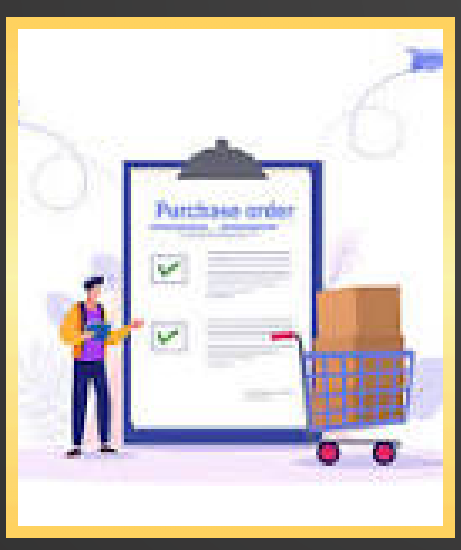
“IDENTIFICACION DE LA NECESIDAD

El cliente identificalos suministros o p´roductos requeridos y define cantidades y tiempos de entrega

“SOLICITUD DE COTIZACION

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





GENERACION DE LA ORDEN DE COMPRA

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

PREPARACION DEL PEDIDO

Alistamiento de productos, empaque,etiquetado y contol de calidad antes del despacho, se envia al cliente y se hace el seguimiento logistico hasta la entrega

★★★★★

SERVICIO POSVENTA

En caso de novedades como reclamos garantias o devoluciones se haran rembolsos cuando correspondan segun las politicas de la empresa.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Tecnólogo: Coordinación de Procesos Logísticos

Ficha:02/07/2026

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

Instructor Responsable: Wilfred Darío Hernández Sandoval

Nombres y Apellidos: Carlos Francisco Acevedo Gomez

Issa katerine Lambraño Monterroza

Julián Camilo Gil Huertas

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

INTRODUCCIÓN

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

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

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

OBJETIVOS

1. Objetivo General:

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

2. Objetivos Específicos:

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

DESARROLLO DE LA EVIDENCIA:

PROCESO DE COMPRA EN BAVARIA

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

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

COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores y se negocian las mejores condiciones.
Aspectos negociados:
Precio
Cantidad
Tiempos de entrega
Forma de pago

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Se identifican y evalúan proveedores que cumplan con los criterios de Bavaria.
Criterios principales:
Calidad
Precio competitivo
Cumplimiento
Sostenibilidad

ORDEN DE COMPRA

Se selecciona la mejor oferta y se emite la orden de compra con todas las especificaciones.
Producto o servicio
Cantidad
Precio acordado
Condiciones de entrega
Forma de pago

IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

IMPORTACIÓN: Bavaria importa maquinaria, repuestos, levaduras e insumos especializados que no se producen en el país.
EXPORTACIÓN: Exporta sus marcas a más de 80 países, cumpliendo con normas aduaneras y de comercio exterior.

RECEPCIÓN E INSPECCIÓN

Al recibir los productos o servicios, se verifica que cumplan con lo solicitado.
Se revisa:
Cantidad recibida
Calidad del producto
Estado del empaque
Cumplimiento de la orden de compra

ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Los insumos se almacenan de manera segura y organizada.
Luego, se distribuyen a las áreas de producción para la elaboración de nuestras bebidas y posteriormente se entregan a centros de distribución, clientes y consumidores.

CONCLUSIÓN

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

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

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

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

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

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

4° Bavaria S.A. (2026). Trabajando Juntos: Relaciones con Poveedores.

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

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo:

COORDINACION LOGISTICA

Ficha:

3336444

Título de La evidencia:

Infografía GA3-210101071-AA1-EV01.

Instructor Responsable:

Wilfred Darío Hernández Sandoval

Aprendices:

Jeider David Sarmiento Monje

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca.

2026

Introducción

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

Conclusiones

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

Bibliografía

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

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Tecnólogo: Coordinacion de procesos Logisticos

Ficha:_3336443

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

Instructor Responsable: Wilfred Hernandez

Nombres y Apellidos

Edisson Fabian Mendivelso Panqueba

Nestor Alonso Castillo Vargas

Mayra Alexandra Marin Bernal

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

Centro de Comercio y Servicio Regional Cauca

2026

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

¿QUÉ ES EL PROCESO DE COMPRAS?

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

EN RAMO COMPRAMOS:

- Harina de trigo
- Azúcar
- Cacao
- Huevos
- Leche
- Aceites vegetales
- Material de empaque

PROVEEDORES

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

- Productores de harina
- Avicultores
- Empresas lácteas
- Proveedores de cacao
- Fabricantes de empaques
- Empresas de transporte

FACTORES PARA SELECCIONAR PROVEEDORES

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

NEGOCIACIÓN

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

SE NEGOCIAN ASPECTOS COMO:

- Precio
- Cantidad
- Tiempo de entrega
- Condiciones de pago
- Garantías
- Calidad

OBJETIVO:

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

E-PROCUREMENT

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

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

BENEFICIOS

- Mayor rapidez
- Reducción de costos
- Mayor control
- Menos errores
- Información en tiempo real

IMPORTACIÓN

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

En Ramo pueden importarse:

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

BENEFICIOS

- Mayor calidad
- Innovación
- Tecnología avanzada

EXPORTACIÓN

Es la venta de productos colombianos hacia otros países.

Productos Ramo exporta:

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

DESTINOS

- Estados Unidos
- España
- Chile
- Panamá
- Otros países con comunidades colombianas.

BENEFICIOS

- Mayor reconocimiento internacional.
- Incremento de ventas.
- Generación de empleo.
- Crecimiento empresarial.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE COMPRAS

- Precio
- Calidad
- Logística
- Disponibilidad
- Normatividad
- Tipo de cambio
- Sostenibilidad
- Relación con proveedores

FLUJO DEL PROCESO DE COMPRAS EN RAMO

1. Necesidad de materia prima
2. Búsqueda y selección de proveedores
3. Solicitud de cotizaciones
4. Negociación
5. Orden de compra
6. Recepción de materias primas
7. Control de calidad
8. Almacenamiento
9. Producción
10. Distribución

CONCLUSIÓN

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