Estrategia de compras e inventarios para una empresa de seguridad industrial. Caso: ISEIN SAS

DANIEL CEBALLOS CADAVID
CAMILO ESTRADA SIERRA

Trabajo de grado para optar al título de:
Ingeniero administrador.
Esteban Asmar Lopez
Ingeniero administrador Universidad EIA
Director de compras ISEIN SAS

UNIVERSIDAD EIA
ISEIN SAS

ENVIGADO
AÑO 2016
AGRADECIMIENTOS

En primer lugar queremos agradecer al señor Luis Ignacio Estrada del Valle, por abrirnos las puertas de su empresa ISEIN S.A.S. y brindarnos la mayor cantidad de recursos disponibles para desarrollar nuestro trabajo de grado.

A nuestro director Esteban Asmar López, le debemos gran parte de este proyecto ya que estuvo pendiente de cada uno de los requerimientos de nosotros y nos mostró una disponibilidad total y ayuda abierta en cada momento y en cada detalle.

A la universidad EIA por formarnos como ingenieros integrales y hacernos mejores personas, dándonos las herramientas necesarias para ser personas que podamos aportar a nuestra sociedad.

Por último, pero no menos importante queremos agradecer a nuestras familias, estas son las que siempre han estado en nuestras vidas apoyándonos en cada momento y gracias a estas es que somos lo que somos hoy en día.

A cada uno de ustedes simplemente GRACIAS.
CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .................................................................................................................................................. 9

1. PRELIMINARES ............................................................................................................................................... 11
   1.1 CONTEXTUALIZACIÓN Y ANTECEDENTES ......................................................................................... 11
   1.2 Objetivos del proyecto .......................................................................................................................... 14
       1.2.1 Objetivo General .......................................................................................................................... 14
       1.2.2 Objetivos Específicos .................................................................................................................. 14
   1.3 Marco de referencia ............................................................................................................................... 14

2. ENFOQUE Y METODOLOGÍA ...................................................................................................................... 17

3. PRODUCTOS, RESULTADOS Y ENTREGABLES OBTENIDOS ................................................................. 41

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ................................................................................................. 41

REFERENCIAS ................................................................................................................................................... 45

ANEXOS .............................................................................................................................................................. 45
LISTA DE TABLAS

Tabla 1 (precios) ...............................................................................................................................30
Tabla 2 (recursos) .............................................................................................................................37
LISTA DE FIGURAS

figura 1 (calificación de la empresa) ................................................................. 23
LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 (ENCUESTAS) .............................................................................................................. 44
ANEXO 2 (DEPARTAMENTO DE COMPRAS) ........................................................................... 52
ANEXO 3 (RUT) .......................................................................................................................... 55
ANEXO 4 (TRANSFERENCIA INTERNACIONAL) .................................................................... 56
ANEXO 5 (MANIFIESTO DE CARGA) ....................................................................................... 57
ANEXO 6 (CARTA DE CREDITO) .............................................................................................. 58
ANEXO 7 (VENTA DE DIVISAS) ............................................................................................... 59
RESUMEN

Nuestra propuesta de trabajo de grado es sobre la estrategia de compras e inventarios para una empresa de seguridad industrial, en el caso particular de ISEIN S.A.S., Lo que buscamos es proponer para esta empresa un modelo de logística de abastecimiento internacional.

Esto lo haremos mediante un estudio del estado actual de la empresa en cuanto a este departamento, identificando los problemas que tienen, luego haremos un estudio de posibles procesos logísticos de abastecimiento para ISEIN S.A.S, haremos reuniones con empresas antioqueñas que importen y tengan experiencia en estos procesos, después de las reuniones y el estudio hecho nos sentaremos a revisar la información para proponer el modelo logístico.

La empresa está buscando mejorar estos procesos ya que se ha dado cuenta que con liderazgo en costos y un buen inventario disponible puede llegar a abarcar más porcentaje del mercado al que ya atiende, abrirse a nuevos mercados por la reducción de costos y a su vez tener una mayor rentabilidad.

Los resultados que esperamos obtener de este trabajo es el poder presentarle a la empresa un modelo de logística de abastecimiento, que tenga unos procesos claros y minimice el número de errores que se presentan, un modelo ajustado a sus necesidades específicas y les permita funcionar de manera eficiente para que logren sus objetivos de tener liderazgo en costos y tener una disponibilidad de inventario permanente para prestarle un servicio rápido y oportuno a sus clientes.

Palabras clave: Estrategia de compras, inventarios, abastecimiento, seguridad industrial y logística.
ABSTRACT

Our proposal for thesis is about the strategy of inventory and supplies for a company of industrial security, in the particular case of ISEIN SAS. What we are looking for in this paper is to search and find a proposal for a model of supplies that best suits the company.

We will do this by a study of the current condition of the company as for this specific area, identifying the problems that it has, then we will do a study of possible logistic processes for the supply if ISEIN S.A.S, we will appoint meetings with companies from Antioquia which makes imports and are experienced at these processes, after the meetings and the study are done we will sit down to check the information and from this we will propose a logistic model.

The company is seeking to improve these processes since it has realized that with leadership in costs and a good available inventory they can manage to include more percentage of the market than the actual percentage they attend, open for new markets by the reduction of the costs they have and in return they can have major profitability.

The result that we expect to obtain of this paper is to be able to present to the company a model of logistics and supply, which has clear processes and minimizes the number of mistakes, a model adjusted to their specific needs and allows them to work in an efficient way. In order that they achieve their aims to have leadership in costs and to have an availability of permanent inventory to give a rapid and opportune service to their clients.

Key words: Supply Strategy, inventory, industrial safety, logistic.
INTRODUCCIÓN

En el contexto actual, donde la competitividad entre empresas es cada vez mayor y cualquier aspecto que permita tener una diferenciación representa una gran ventaja, tener diferentes mercados a los cuales llegar es clave para un negocio ya que puede ampliar el número de clientes y por consiguiente sus ingresos.

Para llegar a varios mercados se debe tener una cadena de abastecimiento lo suficientemente eficiente que permita tener el inventario necesario y al mejor precio posible para poder atender a los diferentes públicos con precios competitivos y que generen competitividad y utilidad en la compañía.

El presente trabajo de grado, de la modalidad aplicación profesional, tiene como objetivo proponer un modelo de logística de abastecimiento para la empresa de seguridad industrial ISEIN S.A.S., con el fin de conseguir productos para la empresa a un menor costo y entrar a nuevos mercados.

Para lograr este objetivo se realizó un estudio interno en materia logística de la empresa, donde se obtuvo información de los empleados de la empresa, se estudiaron y propusieron modelos logísticos aptos para el caso con el fin de proponer el plan de implementación del modelo logístico de abastecimiento.
Este trabajo presenta los siguientes capítulos:

En el capítulo I se presentan los antecedentes, contextualización, objetivos y marco de referencia. 
En el capítulo II aborda la metodología y el desarrollo de esta para alcanzar los objetivos. 
En el capítulo III se muestran los resultados y entregables del trabajo. 
En el capítulo IV se presentan las conclusiones y recomendaciones.
1. PRELIMINARES

1.1 CONTEXTUALIZACIÓN Y ANTECEDENTES

ISEIN S.A.S es una empresa dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos para la seguridad industrial y protección personal en Antioquia, la empresa se fundó en el año 2009 y desde entonces se ha venido consolidando como la empresa líder en el sector en el departamento de Antioquia.

La empresa en el momento vende aproximadamente unos 400 millones de pesos al mes con una rentabilidad de 13%, atendiendo principalmente dos mercados que son el sector industrial y sector constructor, por lo que todavía hay más de dos mercados potenciales inexplorados a los que puede entrar fácilmente si se rebajan los costos de los productos a vender, estos mercados son los distribuidores de productos de seguridad industrial (a lo que se dedica la empresa hoy en día), licitaciones ya sean para el estado o consorcios, escuelas de certificación de alturas y seguridad industrial, minería, petroleras, etc.

La compañía tiene un antecedente en importaciones directas, esta fue la forma en que empezó el negocio, se importó un contenedor de guantes de vaqueta y carnaza, con esto se inició la venta de productos, teniendo un gran éxito los guantes de vaqueta de los cuales se acabó el inventario en los primeros 6 meses, mientras que de los guantes de carnaza la empresa quedó con un inventario obsoleto luego de que se pudrieran algunos después de 3 años. Además debido al poco conocimiento del mercado que se estaba atendiendo, se dejaron por fuera muchos productos que harían de ISEIN una empresa más competitiva con varias líneas de productos. Los guantes importados no fueron de la mejor calidad posible y algunos clientes se quejaron de esto, por este motivo se decide tercerizar la importación a una empresa con experiencia en este aspecto. Hoy en día ISEIN cree estar en capacidad de volver a importar, debido a la experiencia que ha ganado en cuanto al conocimiento de productos y necesidades de los clientes y con el fin de sacar eslabones a la cadena vertical y aumentar tanto sus ganancias, como su participación en mercados actuales y ganar mercados nuevos.
En el 2008, la empresa sur coreana con sede en Colombia SsangYong, enfrentó uno de los retos logísticos más importantes desde su estadía en el país, dado un aumento muy significativo de la demanda y una escasez en la oferta de su producto. Dada la revaluación del peso frente al dólar y la creciente economía colombiana en el año 2005, el sector de autos en empezó a vender significativamente más de lo normal, la solución que aplicó la empresa fue realizar un pedido de 700 unidades (cuando normalmente se pedían 200) a la casa matriz en Corea, debido a la facilidad del transporte entre Asia y Colombia vía marítima y los diferentes tratados que hacían efecto en el mismo, con el fin de tener la mercancía a tiempo para el cliente y con un menor costo para la empresa.(Ramírez Carlos, Paredes Julián, Carmona Johana & Gil Mario, 2008)

Este caso nos permite conocer la viabilidad y facilidad de realizar una importación desde el continente asiático, ya que la empresa SsangYong necesitaba un método rápido y efectivo para tener su producto a tiempo en Colombia, y mediante el transporte marítimo logro tener disponibilidad de mercancía para satisfacer la alta demanda.

En el año 2012, Camilo Neira, Diana Patricia Veloza y Zulema Nolini Pal, realizaron un estudio de mercados y viabilidad, que luego se aplicó, acerca del proceso logístico en la importación de bombillos LED para Farolas de auto. En el año 2011, el sector de vehículos automotriz ha venido aumentando significativamente, alrededor de un 6% por año lo que trae consigo un aumento en el sector de autopartes. En este sector uno de los productos con mayor demanda son las bombillas LED y se encontró que en el mercado colombiano no hay ningún productor de estas características, por lo tanto el sector planteo la idea de importar de Estados Unidos, China, Japón o Brasil, ya que son los principales exportadores de autopartes.

Los bombillos se encontraron en Yiwu, una ciudad en China, conocida como “enorme precioso depósito de los recursos comerciales”, allí contactaron a la empresa Loyal Succes International Trading Limited.
Para el transporte de las luces se eligió el transporte marítimo, ya que desde China es la opción más coherente en cuanto a costos y a la ubicación geográfica de Colombia, además se llegó al puerto de Buenaventura por su cercanía con Bogotá y ya que en esta ruta se paga un menor número de peajes es decir menores costos. (Neira Camilo, Veloza Patricia & Nolini Zulema, 2012)

Con este estudio se pueden concluir varias cosas que pueden ser importantes para el trabajo de grado, la primera es la opción de China como posible importador debido a la gran variedad de mercancía y su facilidad de acceso respecto a costos, por otro lado la utilización del transporte por vía marítima por la facilidad de Colombia y los costos bajos respecto a los otros tipos de transporte. Esto nos brinda ciertas ideas que se pueden aplicar en el caso de ISEIN ya que China es uno de principales candidatos para ser el país del cual se importará y en este artículo tocan temas de interés respecto a este país y los métodos que se usaron.

En el 2014 Hernán Ocampo Solarte, PhD en economía, realizó un estudio de las perspectivas del comercio internacional de Colombia con los países asiáticos, evaluando la situación actual de los países en nivel económico y una perspectiva hacia el futuro. Como resultado de este estudio se concluyó que el papel de los países desarrollados, según el PIB como Estados Unidos, China, Japón, etc. como impulsadores de las economías en países en vía de desarrollo como es el caso de Colombia son claves ya que de ellos depende la economía del mundo y son aliados claves para un país a la hora de buscar un progreso en materia comercial y económica. Las diferentes alianzas que tiene Colombia, sobre todo en materia de comercio internacional, con estos países son claves a la hora de importar ya que las bases para realizar el proceso de compra, entrega, pago y todo lo relacionado con la logística de la operación será una maniobra que no es algo nueva sino que en cambio es algo ya común entre los países que la empresa puede tener como base para apoyarse (Ocampo Solarte, 2014).

Este último antecedente nos brinda una ayuda de tipo más informativo respecto a los diferentes tratados que tiene Colombia con países desarrollados de Asia en materia de
comercio, por otro lado nos da una guía de posibles países como importadores para ISEIN.

1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.2.1 Objetivo General

Proponer un modelo de logística de abastecimiento en la empresa ISEIN S.A.S

1.2.2 Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico del sistema logístico de la empresa.
- Proponer los procesos logísticos de abastecimiento de la empresa ISEIN S.A.S.
- Proponer el plan de implementación del modelo logístico de abastecimiento.

1.3 MARCO DE REFERENCIA

Logística es un término que frecuentemente se asocia con la distribución y transporte de productos terminados; sin embargo, ésa es una apreciación parcial de la misma, ya que la logística se relaciona con la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos en su punto de origen, hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo.

Todo sistema productivo, para asegurarse su funcionamiento, necesita obtener del exterior una serie de insumos y materiales a partir de los cuales se realizarán los procesos de transformación. La función de abastecimiento es la encargada de suministrar estos recursos y adquiere una importancia fundamental en el desempeño de una organización, condicionando los costos productivos y la capacidad de respuesta al consumidor. (Monterroso, 2002), el abastecimiento se puede dar de manera local o internacional.
La función del aprovisionamiento internacional consiste en obtener del exterior de las empresas los materiales, productos y servicios que esta requiera para su continuo funcionamiento, acorde con las cantidades, plazas establecidas, niveles de calidad necesarios, en la forma de entrega acordada, al precio más favorable que permita que el mercado y teniendo en cuenta la maximización del dinero invertido (anónimo, 2000).

El aprovisionamiento internacional en un lenguaje coloquial se puede entender como importación. La importación está definida como la introducción de mercancía de procedencia extranjera o de zona franca industrial de bienes y de servicios al territorio nacional, para llevar a cabo el ingreso de las mercancías y poder disponer de ellas se deben cumplir una serie de requisitos y procedimientos de orden legal, los cuales se deben realizar de una manera muy exacta ya que de no hacerla se incurre en sanciones de orden económicas para el importador, teniendo como consecuencia un incremento en los costos del producto y en el peor de los casos el decomiso de mercancía. (rodríguez, 2005)

Existe un problema en la planeación de abastecimiento, el cual consiste en encontrar el mínimo costo del plan de entregas desde un conjunto de proveedores a la unidad de manufactura, dados los límites de tamaños de embarques y la demanda de la unidad de producción. (satyaveer, C.S 2005). Uno de los objetivos de la logística de abastecimiento es encontrar ese mínimo costo.

Con ese costo mínimo de la materia prima lo que se busca es la entrada a nuevos mercados, previamente investigados. Philip Kotler, define la investigación de mercados como el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa . Dentro de un diseño de canal de distribución, la información obtenida gracias a una investigación de mercado es la base y el sustento real del contexto al cual se pretende ingresar y a partir de esta se definen y diseñan estrategias y planes de acción que estén encaminados a la satisfacción de las necesidades identificadas del
mercado.(Kotler, 2003) para tener una certeza de lo que busca el mercado y lo que ISEIN como empresa de seguridad industrial puede ofrecer.
2. **ENFOQUE Y METODOLOGÍA**

Para lograr el objetivo general de este trabajo se planteó una serie de objetivos específicos y para estos una serie de actividades que permitirán cumplir cada uno de estos. El primer objetivo específico que se planteó fue Elaborar un diagnóstico del sistema logístico de la empresa.

Para alcanzar el primer objetivo, se evaluara a ISEIN SAS bajo doce conceptos del modelo de referencia de la gerencia (Ruiz Andujar, 2014), los cuales son:

2. Organización y gestión.
3. Tecnología de la información.
4. Sistema de software.
5. Tecnología de almacenaje.
6. Tecnología de transporte interno.
7. Tecnología de transporte externo.
8. Tecnología de la manipulación.
9. Integración de la cadena de suministro.
11. Rendimientos logísticos.
Para evaluar estos conceptos se le preguntará a cada uno de los empleados de la empresa que califiquen de 1 a 5 (siendo 1 muy malo y 5 muy bueno) los doce conceptos con el fin de conocer la percepción de cada uno de los trabajadores y con esto tener una calificación general de la empresa.

Según lo anterior y con el fin de cumplir el cronograma de actividades propuesto fuimos a las instalaciones de la empresa ISEIN S.A.S para evaluar los procesos del sistema logístico que posee la empresa.

Los procesos del sistema logístico en ISEIN S.A.S son:

- Recepción de suministros: En la empresa ISEIN S.A.S el método que se utiliza es que los empleados de bodega los cuales son las mismas personas que despachan, reciben la mercancía y la ponen en la entrada de la empresa para su posterior revisión y control de llegada de mercancía.

- Aprovisionamiento y compras: En la empresa ISEIN S.A.S estos procesos se realizan por nuestro director de trabajo de grado, el señor Esteban Asmar López. El proceso se divide en 3 partes, la primera es que esta persona realiza un sondeo general de la bodega los días lunes, miércoles y viernes de cada semana para ver que está casi acabándose y pedir a los proveedores ya que el tiempo de reposición del inventario es corto y no se necesita de mucha antelación para pedir, y que la empresa no se quede sin materiales, cosa que deben de cambiar si quieren empezar a tener importaciones ya que el tiempo de reposición del inventario se volvería mucho más largo. Luego esta misma persona se encarga de llamar a los proveedores para hacerlos los pedidos según lo requiera la empresa, controlar los tiempos de despachos, controlar los precios de compra y dado el caso hacer reclamos a los proveedores por garantía. Este proceso de detalla en el Anexo 2, debido a que esta área de la empresa es la que estamos estudiando detalladamente ya que es nuestro objetivo general proponer un modelo de Logística de abastecimiento para la empresa.
- **Transporte externo:** En la empresa ISEIN S.A.S el proceso de transporte externo prácticamente es un proceso de simple control ya que los proveedores se encargan de llevar la mercancía hasta la puerta de la empresa y el encargado que es el señor Esteban Asmar López se dedica simplemente al control de que los materiales pedidos a los diferentes proveedores lleguen en buen estado y en el tiempo acordado.

- **Distribución:** En la empresa ISEIN S.A.S cuentan con un mensajero motorizado y un carro con conductor para llevar las ventas donde sus respectivos clientes, radicar las facturas y llevar la papelería a la contadora externa que se tiene. Este proceso está bastante organizado ya que se le tienen rutas programadas al carro y al mensajero para todos los días debido a la recurrencia a los pedidos y a las necesidades que se comportan de una manera muy monótona lo cual permite agilizar todo este proceso y tenerlo casi que de memoria grabado.

- **Tratamiento y atención de los pedidos:** En este caso la empresa ISEIN S.A.S tiene un proceso en el cual no solo está envuelta el área logística de la empresa, ya que para la aprobación de un pedido de venta este tiene que ser aprobado por el gerente, que es quien sabe el estado de la cartera de los clientes y su comportamiento en cuanto a pagos, y también tiene que estar aprobado por la secretaria del gerente que mira los precios de los productos a ver si están bien y luego pasa a manos del jefe de logística para su despacho,

Después de realizar nuestra evaluación de la empresa nos dirigimos a la sede con el fin de realizar las entrevistas propuestas a los empleados para saber que piensan estos del sistema logístico de la compañía, en primer lugar se hizo una reunión con todos los empleados para explicarles nuestro trabajo, sus objetivos y cómo podíamos necesitar de su colaboración en la realización del mismo, a continuación se les presento la encuesta y la forma en la cual se iba a calificar cada uno de los conceptos para obtener la calificación general de ISEIN SAS en materia logística.
Los doce conceptos se explicaron uno a uno con profundidad para que los empleados tuvieran claro que significa cada uno de estos y pudieran decidir objetivamente su calificación, a continuación presentamos la explicación de los conceptos.

1. Concepto logístico en la empresa: conjunto de medios y métodos que permiten llevar a cabo la organización de una empresa. Se dice que es el puente o nexo entre la producción y el mercado.

2. Organización y gestión: forma en la cual actúa la compañía para alcanzar ciertas metas y objetivos.

3. Tecnología de la información: Es la aplicación de ordenadores y equipos de telecomunicación para almacenar, transmitir y manipular datos. El término es comúnmente utilizado como sinónimo para los computadores, y las redes de computadoras, pero también abarca otras tecnologías de distribución de información, tales como la televisión y los teléfonos.

4. Sistema de software: conjunto de programas y datos de un ordenador.

5. Tecnología de almacenaje: Abarca la forma de conservación del inventario, las operaciones de transportación interna, los sistemas de almacenamiento y desplazamiento de los flujos de carga y la mecanización o automatización de los trabajos de índole operativo-organizativo, así como la organización integral de la actividad

6. Tecnología de transporte interno: se refiere al movimiento de mercancía dentro de la compañía.

7. Tecnología de transporte externo: hace referencia al transporte desde la empresa hasta su destino final (cliente).

8. Tecnología de la manipulación: consiste en el uso de todas aquellas herramientas tecnológicas que ayudan a mover las mercancías de un lugar a otro dentro del almacén, reduciendo significativamente el esfuerzo físico del personal, los riesgos y el tiempo de operación. Integración de la cadena de suministro.
9. Personal: Recursos humanos con los que cuenta la compañía.

10. Rendimientos logísticos: Como se desempeña la empresa en materia de su cercanía al cliente en temas de surtido, disponibilidad, tiempos de entrega, servicio de entrega y demás aspectos que se relacionen con la logística y la cercanía al cliente.

11. Barreras: Conjunto de adversidades que se presentan en el entorno que no favorecen el correcto desarrollo de las actividades de la empresa.

12. Integración de la cadena de suministros: eficiencia en cada uno de los diferentes procesos necesarios para satisfacer las necesidades del cliente.

Las calificaciones de cada concepto fueron: (figura 1)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Calificación general de la empresa</th>
<th>Total</th>
<th>Barreras</th>
<th>Rendimientos logísticos</th>
<th>Personal</th>
<th>Integración de la cadena de suministros</th>
<th>Tecnología de la manipulación</th>
<th>Tecnología de transporte externo</th>
<th>Tecnología de transporte interno</th>
<th>Tecnología de almacenaje</th>
<th>Sistema de software</th>
<th>Tecnología de la información</th>
<th>Organización y gestión</th>
<th>Concepto logístico de la empresa</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Total</td>
<td>3,5</td>
<td>3,9</td>
<td>3,7</td>
<td>4,1</td>
<td>3,5</td>
<td>3,5</td>
<td>3,9</td>
<td>2,5</td>
<td>2,6</td>
<td>3,3</td>
<td>3,8</td>
<td>4</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Basado en las encuestas (ANEXO 1) y con un método de promedio ponderado donde cada uno de los 12 conceptos evaluados tiene la misma importancia se obtuvo que la empresa según sus empleados tiene una calificación de 3,5 en materia logística y se encontró que las fortalezas de ISEIN son la integración de la cadena de suministro, el concepto logístico de la empresa y personal, en cuanto a sus debilidades se evidenció que son la tecnología de almacenaje y tecnología de transporte interno.
Las fortalezas son dos factores claves, eficiencia y recursos humanos, la primera en cuanto a todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la solicitud del cliente, no solo se incluye proveedor sino cada uno de los involucrados en el proceso hasta que el mismo llega al destino final, tener este aspecto como un punto fuerte es de gran importancia y es clave para la organización ya que muestra que en general los diferentes procesos del producto desde que es entregado por el fabricante o proveedor a la compañía, hasta el momento en el que se le entrega al cliente es considerado bueno dentro de la empresa, aunque alguno de los diferentes procesos presentes pueden presentar inconvenientes la sumatoria de cada uno de ellos, como cadena de suministros nos permite tener una base lo suficientemente estable para nuevos retos que involucren la materia logística. Por otra parte está el recurso humano, la gente de la empresa que la encuesta nos muestra con contamos con el material humano apto y necesario para el normal desarrollo de las actividades de la empresa y comprometido y capaz de ver nuevos horizontes dentro de la misma.

La tercera fortaleza es el concepto logístico de la empresa, esta fortaleza es de gran ayuda ya que tener aspecto de una manera clara nos indica que la compañía tiene claro que la logística va más allá de un área y de entregar y recibir pedidos, este resultado nos muestra que dentro de la empresa se es consciente que la logística es un tema que toca todas las actividades y áreas y que es una herramienta necesaria para el éxito.

En cuanto a las debilidades, más que aspectos que estén fallando se puede ver como temas a mejorar, las dos debilidades son en materia de abastecimiento y transporte interno, por lo tanto con el fin de estar aptos para el nuevo nivel de inventario que se espera, se deberá buscar un método que permita el almacenamiento efectivo de inventario de una manera que sea apta para la empresa y que resulte familiar al operador de bodega; en el otro aspecto hay que tener en cuenta es que el transporte interno de una manera más eficiente representa mejores tiempos y costos que al final los vera el cliente, por lo que se debe pensar en alguna forma o formas de hacer que este se desarrolle de manera normal en la empresa, teniendo en cuenta los espacios y los medios con los que cuenta ISEIN.
La calificación de 3,5 para la empresa es aceptable y de gran ayuda ya que se evidencia que tiene mucho por donde crecer y nos da una guía muy clara sobre cómo debemos de abordar el tema de abastecimiento teniendo en cuenta los diferentes resultados y que este mismo haga énfasis en sus fortalezas y ayude a mejorar las debilidades.

Como segundo objetivo específico se planteo Proponer los procesos logísticos de abastecimiento de la empresa ISEIN S.A.S.

Para cumplir el segundo objetivo específico lo primero que hicimos es consultar empresas en Antioquia que tengan antecedentes de importación o que actualmente realicen importaciones, esto con el fin de contactar algunas de ellas para posteriormente visitarlas o mediante vía telefónica conocer los diferentes aspectos para una correcta importación según la experiencia de cada una de estas.

Luego de conocer todo lo pertinente al proceso de la importación, investigaremos los modelos logísticos que existen con el fin de analizar cada uno para ver el que mejor se aplica a la empresa. Ya con el modelo logístico se definirán los procesos para el abastecimiento para luego definir las actividades necesarias para llevar a cabo los procesos y por último se determinaran las áreas y los recursos humanos para cada una de las actividades planteadas anteriormente.

Para que la investigación de las empresas que importen que nos pueden servir de apoyo en este caso, se hicieron unos filtros con el fin de que la información obtenida de esta fuera lo más objetiva y arrojara los resultados más cercanos para el escenario de la compañía.

El primer filtro fue la localización de la empresa, ya que debido a las condiciones geográficas del país, el transporte y todo lo que este implica tiene demasiados cambios entre una ciudad y otra de Colombia, por lo que buscamos empresas que estuvieran ubicadas en el área metropolitana de Medellín o en su defecto Barbosa y Caldas.

El otro filtro que se hizo fue el tamaño de la empresa ya que no es lo mismo importar siendo una gran empresa que una pyme, esto debido a diferentes factores como lo son: poder de negociación frente al proveedor, musculo financiero, confiabilidad, etc.
Teniendo en cuenta los filtros diseñados la búsqueda arrojo las siguientes empresas como mejores opciones para tener en cuenta con respecto al escenario de la compañía ISEIN S.A.S.

PYMES antioqueñas que realicen importaciones:

- **Empresa: RPM equipo andina sas**
  País del cual importa: países asiáticos
  Producto importado: Equipos de logística.

- **Empresa: VITAERITA SAS**
  País del cual importa: Países asiáticos
  Producto importado: alimentos

- **Empresa: Maquiforce**
  País del cual importa: Estados Unidos, Japón y China.
  Producto importado: Maquinaria pesada para la construcción y minería.

- **Empresa: Naguíla**
  País del cual importa: Israel
  Producto importado: productos alimenticios y cosméticos.

- **Empresa: Madera cosmética sas**
  País del cual importa: países de Asia
  Producto importado: madera

- **Empresa: Blancoptico S.A.**
  País del cual importa: N/A
  Producto importado: Insumos industriales

- **Empresa: Hechi tools**
País del cual importa: Estados Unidos y Asia

Producto importado: ferretería, cacharrería, papelera, artículos para el hogar y eléctricos

- Empresa: Maquijeva
  País del cual importa: España y China.

Producto importado: Maquinaria industrial nueva y usada.

- Empresa: Ci zaga sas
  País del cual importa: N/A

Producto importado: repuestos y accesorios para bombas y plantas de concreto

- Empresa: Halconimport
  País del cual importa: Francia

Producto importado: Vino

- Empresa: ProtoKimica
  País del cual importa: N/A

Producto importado: artículos de aseo, laboratorios, protección personal, desinfección, etc.

- Empresa: AMERICA COMUNICACIONES IP TONGXIN REPRESENTACIONES S.A.
  País del cual importa: Estado Unidos

Producto importado: sistemas de voz/videotelefonía y video vigilancia IP

Después de dos semanas de investigación e intentar hacer reuniones con los gerentes y encargados de cada una de estas compañías en el área de compras e importaciones, para que nos ayudaran a reunir información sobre cómo es que estas hacen sus importaciones y todo lo que tiene que ver con la logística y realización de las mismas, nos dimos cuenta que las empresas y más que todo la cultura paisa es muy celosa en cuanto
al know how. Porque piensan que se les puede venir una competencia fuerte aunque la empresa no sea del mismo sector que ellas, esto fue expresado por más de una de las personas con las que hablamos las cuales decían que no podían ayudarnos con este tipo de información ya que era parte de las reservas de la empresa.

Después de tener esta respuesta negativa de las empresas que consideramos podían tener información útil para ayudar a ISEIN SAS decidimos hacer una investigación sobre qué métodos de importación existen en Colombia y cual podría adaptarse más al modo en el que la empresa quiere importar y se concluyó lo que está a continuación.

Con el fin de determinar el modelo logístico más adecuado para la importación de ISEIN SAS lo primero que se hizo fue una búsqueda de los tipos de importación que hay en Colombia, existen 13 tipos diferentes de importación, que varían según la necesidad de las partes involucradas o lo que se desea lograr con el producto final, las Modalidades de importación que contempla el estatuto aduanero y según la cámara de comercio exterior son:

**Importación ordinaria:** se define como la introducción de mercancía de procedencia extranjera destinada a permanecer indefinidamente en el territorio nacional.

**Importación con franquicias:** Se refiere a aquellas importaciones que, en virtud de tratado, convenio o ley, gozan de exención total o parcial de tributos aduaneros, y con base en la cual la mercancía queda en disposición restringida, salvo lo dispuesto en la norma que consagra el beneficio.

**Reimportación por perfeccionamiento pasivo:** se presenta cuando hay necesidad de exportar temporalmente mercancías, bien sea para reparación o transformación. Se causarán tributos aduaneros al ingresar nuevamente al país, solamente sobre el valor agregado en el exterior.
Reimportación en el mismo estado: podrá importarse sin el pago de los tributos aduaneros, la mercancía exportada temporal o definitivamente que se encuentre en libre disposición, siempre que no haya sufrido modificaciones en el extranjero.

Importación en cumplimiento de garantía: se contempla dentro de la legislación aduanera la posibilidad de importar sin el pago de los tributos aduaneros, la mercancía que en cumplimiento de una garantía del fabricante o comprador, se haya reparado en el exterior o reemplace a otra que haya resultado averiada, defectuosa o impropia para el fin que fue importada.

Importación temporal para reexportación en el mismo estado: es la introducción al territorio aduanero nacional con suspensión de tributos aduaneros de determinadas mercancías, destinados a la reexportación en un plazo determinado sin haberse realizado modificación alguna.

Importación temporal para perfeccionamiento activo: es la modalidad que permite la importación temporal de mercancías para reparación, acondicionamiento, con suspensión de tributos aduaneros.

Importaciones para transformación o ensamble: las mercancías que van a ser sometidas a procesos de transformación o ensamble, por parte de industrias. Al ingresar estas mercancías a los centros de transformación o ensamble debidamente autorizados, no están sujetas al pago de los tributos aduaneros. Estos se causarán una vez se presente la declaración de importancia ordinaria cuando se obtenga el producto final, lo cual debe hacerse dentro de los plazos estipulados para ello.

Tráfico postal y envíos urgentes: los envíos de correspondencia, los paquetes postales y envíos urgentes se podrán importar bajo esta modalidad, siempre que su valor no exceda de USD 2000, y se requiera ágil entrega a su destinatario.

Entregas urgentes: la DIAN podrá autorizar sin trámite previo alguno, la entrega directa al usuario de determinadas mercancías que así lo requieran, bien sea
porque ingresen como auxilio para damnificados de catástrofes o siniestros, por su especial naturaleza.

**Viajeros:** los viajeros que ingresan al país, tendrán derecho a traer como equipaje acompañando, si registro o licencia de importación, hasta determinado monto libre del pago de tributos aduaneros.

**Menajes domésticos:** el menaje se define como el conjunto de muebles, aparatos y demás accesorios de normal utilización en una vivienda. Los residentes en el país que ingresan al territorio nacional para fijar su residencia en él, tendrán derecho a introducir al momento de su ingreso sin registro o licencia de importación, los efectos personales y el menaje doméstico correspondiente a su unidad familiar. Se entiende como no residente la persona que al momento de su llegada al país, demuestre haber permanecido en el exterior durante los cinco (5) años inmediatamente anteriores. El menaje doméstico está sujeto al pago de un tributo único del 15% advalorem.

**Régimen de diplomáticos:** las importaciones de bienes que realicen las misiones diplomáticas y consulares acreditadas ante el gobierno de Colombia.

Teniendo en cuenta las diferentes modalidades existentes en el país y la definición de las mismas explicadas anteriormente, se definió que el tipo de importación el cual se adecua a los requerimientos de la empresa es la importación ordinaria.

El proceso logístico común de la importación ordinaria es el siguiente:

1. Estudio de mercado y de la factibilidad económica de la importación.

2. Tramite del registro sanitario, autorización expresa o inscripción a alguna entidad.

3. Trámite del registro o licencia de importación, se resume en:
   - Radicación de la cédula de ciudadanía o del Número de Identificación Tributaria (NIT) en las Oficinas Regionales o Seccionales del INCOMEX, - Compra y diligenciamiento del formulario "Registro de Importación - Hoja Principal", - Solicitud de visto Bueno ante la
entidad correspondiente, para aquellos productos que así lo requieran, - Radicación del formulario en las Oficinas Regionales o Seccionales del INCOMEX, - Aprobación de la importación por parte del INCOMEX.

4. Pago de la importación (reembolso).

5. Se contrata una sociedad certificadora que se encarga de la inspección de la mercancía en el cual se despacha hacia Colombia. Esta sociedad expedirá el certificado de la inspección se requiere para los "productos sensibles" determinados por el consejo superior de comercio exterior.

6. Se despacha la mercancía hasta el puerto colombiano

7. Una vez llegue al país, la compañía transportadora elabora manifiesto de carga para la verificación de esta por parte de la administración de aduanas.

8. El importador, el Usuario Aduanero Permanente o la Sociedad de Intermediación Aduanera, hace los trámites para efectos de nacionalización de la mercancía, que se resumen en:

8.1 Compra de los formularios: "Declaración Andina de Valor en Aduana" y "Declaración de Importación".

8.2 Diligenciamiento de la Declaración Andina de Valor en Aduana, si el valor de la importación es igual o superior a US$ 5.000.00.

8.3 Diligenciamiento de la Declaración de Importación,

8.4 Presentación de la Declaración de Importación en los Bancos o entidades financieras autorizadas cancelando los tributos aduaneros correspondientes.

8.5 Presentación de la Declaración de Importación, junto con los demás documentos en el depósito de Aduana en que se encuentre la mercancía,

8.6 El empleado del depósito o el funcionario de la Aduana que recibe la declaración captura la información en el Sistema Informático de la Aduana.
8.7 El inspector de la DIAN efectúa verificación física de la mercancía y de los documentos que sustentan la importación.

8.8 El empleado del depósito o el funcionario aduanero autorizan el retiro de la mercancía del depósito, quedando en libre disposición del importador.

Ahora partiendo de lo que quiere y busca la empresa, teniendo en cuenta cada una de las características de la misma, el proceso más detalladamente para el caso ISEIN S.A.S. sería:

1. **Estudio de mercado y factibilidad económica de la importación:**

   Lo primero que se hizo fue pedir información en la empresa sobre los productos que desean importar y cuáles son sus costos y características, con el fin de comparar estos con productos cotizados en China.

   Con la información anterior y la búsqueda realizada en diferentes sitios web cotizados por empresas importadoras en Antioquia, de una cantidad de productos que se venden en la empresa pudimos concluir que el costo de los productos ya puestos en la empresa sería inferior aproximadamente en 20% (Tabla 1) por unidad comparándolos con los que se compran actualmente en la empresa en Colombia.

### Tabla 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Producto</th>
<th>Costo Colombia promedio</th>
<th>Costo China promedio</th>
<th>Variación</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Guante Carnaza corto</td>
<td>2.975</td>
<td>1.800</td>
<td>39%</td>
</tr>
<tr>
<td>Casco bunker dieléctrico</td>
<td>9.053</td>
<td>5.860</td>
<td>35%</td>
</tr>
<tr>
<td>jean hombre dotación</td>
<td>22.100</td>
<td>14.550</td>
<td>34%</td>
</tr>
<tr>
<td>Guante ingeniero sencillo</td>
<td>3.995</td>
<td>2.670</td>
<td>33%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mascarilla Económica</td>
<td>298</td>
<td>219</td>
<td>27%</td>
</tr>
<tr>
<td>Pala antichispa</td>
<td>32.300</td>
<td>23.800</td>
<td>26%</td>
</tr>
<tr>
<td>Gafa deportiva clara</td>
<td>2.550</td>
<td>1.890</td>
<td>26%</td>
</tr>
<tr>
<td>Guante Hilaza sencillo</td>
<td>978</td>
<td>732</td>
<td>25%</td>
</tr>
<tr>
<td>Gorro en malla</td>
<td>553</td>
<td>420</td>
<td>24%</td>
</tr>
<tr>
<td>Silla para trabajo en suspensión</td>
<td>138.375</td>
<td>106.700</td>
<td>23%</td>
</tr>
<tr>
<td>Chaleco seguridad fluorescente</td>
<td>4.080</td>
<td>3.223</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Protector auditivo deséchale</td>
<td>221</td>
<td>175</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Product</td>
<td>Price</td>
<td>Cost in Colombia</td>
<td>Discount</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------</td>
<td>---------</td>
<td>------------------</td>
<td>----------</td>
</tr>
<tr>
<td>Mangas en vaqueta</td>
<td>18.000</td>
<td>14.300</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Guante anti vibración</td>
<td>25.060</td>
<td>19.990</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>Adaptador universal de visor a casco</td>
<td>12.750</td>
<td>10.250</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>Careta para guadañar en malla</td>
<td>9.975</td>
<td>8.200</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>Arnés multipropósito 6 argollas</td>
<td>133.323</td>
<td>110.800</td>
<td>17%</td>
</tr>
<tr>
<td>Polea sencilla para cuerda de 13 MM</td>
<td>78.200</td>
<td>65.000</td>
<td>17%</td>
</tr>
<tr>
<td>Flascher solar</td>
<td>31.750</td>
<td>26.400</td>
<td>17%</td>
</tr>
<tr>
<td>Descansa pies en madera</td>
<td>22.100</td>
<td>18.750</td>
<td>15%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bota robusta pantano</td>
<td>15.300</td>
<td>13.100</td>
<td>14%</td>
</tr>
<tr>
<td>Casco industrial plástico</td>
<td>5.440</td>
<td>4.750</td>
<td>13%</td>
</tr>
<tr>
<td>Lámpara para casco minero</td>
<td>110.500</td>
<td>96.700</td>
<td>12%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Promedio</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td><strong>23%</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Recurso: elaboración propia, con la ayuda de la empresa ISEIN que nos brindo los costos de sus productos en estos momentos, y la búsqueda de los precios en internet de cada uno de estos productos en el mercado chino. Los precios del mercado chino son con el precio del dólar americano equivalente a 2930 pesos colombiano, que era la tasa de cambio de la fecha de realización.

En cuanto al estudio de los consumidores se procedió a hacer unas charlas con la fuerza de ventas de la empresa en la cual les preguntamos cuales son las necesidades del cliente, sus preferencias de compra y su objetivo final al comprar un producto de seguridad industrial. De las charlas hechas con la fuerza de ventas se identificó lo siguiente:

- En primer lugar lo que busca el cliente es un menor precio.
- Segundo lugar busca un producto de buena calidad que le ofrezca todas las garantías a las personas que lo usan y que cumpla las normas de seguridad que para este aplican, dependiendo si es para trabajo en alturas, protección visual, protección craneal, etc. Las normas vigentes que rigen la calidad son:
  1. Cabeza: NTC (norma técnica colombiana) 1523, ANSI Z 89.1.
  5. Protección de manos: NTC 1836, 2219.

Fuente: Deicy Flórez rivera, directora de seguridad y salud en el trabajo ISEIN

- Algunos clientes buscan que el producto tenga una certificación que de respaldo al producto que compra.

- El cliente busca un proveedor en el cual encuentre todos los artículos de seguridad industrial que requiere y que a su vez se los lleven a donde los necesiten ya sea a las oficinas, a una obra, una bodega. También busca que la empresa tenga asesores comerciales los cuales estén bien documentados sobre los productos que venden y sean capaces de prestarles asesoría a la hora de realizar la compra, otro aspecto importante que el cliente toma en cuenta a la hora de realizar la compra es el tiempo de entrega ya que casi todos estos productos son de necesidad inmediata por lo que el proveedor que más rápido les entregue tiene una ventaja frente a los otros.

Continuando con el estudio de mercado se procedió a escoger la estrategia que se va a usar para que la empresa gane mercado y pueda abrirse a algunos nuevos. Esto se hizo mediante una reunión con los socios de la empresa que son los que finalmente conocen del negocio y como pueden atacarse mejor los mercados. La estrategia que estos quieren adoptar frente a esta nueva etapa del negocio es una estrategia mixta, la cual consiste en reunir tres características: Precio de producto, Calidad de este y amplitud de portafolio. Lo cual es muy conveniente ya que según la fuerza de ventas los clientes del sector buscan estas tres características a la hora de hacer su decisión de compra. Por otro lado esto le permite a la organización abrirse a un nuevo mercado debido a la reducción de costos que se estima sea entre un 20 y 30 porciento con los ítems importados, pero sin dejar a un lado la calidad de sus productos y el servicio pos venta de por la cual se ha caracterizado ISEIN.
2. Tramite del registro sanitario, autorización expresa o inscripción a alguna entidad.

El tramite sanitario en este caso no es estrictamente necesario debido a que los productos que la organización desea importar no requieren de este ya que son de seguridad y no comidas o productos para el consumo humano. Para asegurar que los productos no tengan alguna bacteria o problema sanitario lo que se hace es que en el puerto del país de origen (en su mayoría china) los productos antes de ser despachados pasan por un proceso de cuarentena en el puerto, asimismo cuando llegan aca a su destino.

3. Trámite del registro o licencia de importación.

Como se dijo anteriormente ISEIN ya tiene registro de importador y exportador ante la DIAN (Ver Anexo 3). Esto debido a que en un principio hizo una importacion de guantes de china la cual fue en gran parte un desperdicio debido a la demora para recuperar la inversión ya que en ese momento el nivel de ventas de la empresa era muy bajo, por lo que decidieron seguir comprando este tipo de guantes aca en Colombia.

4. Pago de la importación.

Este paso se realiza solo en el momento en el que se cierre la negociación con el proveedor en el exterior y se hace según los métodos de pago acordados con este, los cuales pueden ser; Carta de crédito, Giro internacional mediante el banco de la república, etc. Como todavía ISEIN no tiene un proveedor con el cual tenga un historial, lo más probable es que le pidan la transferencia del dinero anticipado al despacho de la mercancía, por lo cual anexamos un ejemplo de transferencia mediante Bancolombia (Ver Anexo 4).

5. Se contrata una sociedad certificadora.
Esta sociedad se encarga de revisar y certificar los productos que se despachan hacia Colombia desde un puerto en el exterior. La sociedad certificadora debe de expedir un certificado de revisión de la mercancía, esto solo se requiere para lo que el consejo superior de comercio exterior de Colombia llama productos sensibles.

Según el consejo superior de comercio exterior se definen como productos sensibles aquellos que son importantes fuentes de empleo e ingresos dentro de su país de origen, lo cual no aplica para este caso de importaciones ya que en China de donde se piensan hacer la mayoría de importaciones la producción de productos de seguridad industrial no se considera una gran fuente de empleo e ingresos, y en el registro de importador ante la DIAN se calificó desde un principio como no sensibles los productos que se van a importar.

6. **Se despacha la mercancía hasta el puerto colombiano.**

El exportador (proveedor) debe elaborar una lista de empaque de la mercancía y enviársela al cliente (ISEIN) para la aprobación de la misma, después de que este apruebe la lista de empaque el exportador debe hacer la factura de venta.

Se contrata el trasporte por parte del exportador y se hace el pago conforme a lo acordado entre ambas partes, se alista a mercancía y los documentos que se requieran por parte de la aduana de Colombia, los cuales son: Factura de la mercancía, lista de empaque la cual contiene tipo de mercancía, peso, número de bultos o cajas que se despacharon, el BL (Bill of Lading) que es el documento que expide la transportadora a la hora de embarcar la mercancía.

7. **Elaboración de manifiesto de carga**

Cuando la mercancía llegue al país la compañía transportadora se encargara de elaborar y expedir este, ya que es requerido por la aduana, este documento es el que ampara el transporte de mercancías ante cualquier autoridad, el mismo debe ser portado por el conductor del vehículo desde que sale hasta que llega a su destino final. (Anexo 5)
8. Trámites para nacionalizar la mercancía

El importador, en este caso ISEIN S.A.S se encargara de expedir y diligenciar estos formularios a la hora de la nacionalización de la mercancía importada, esto siguiendo los pasos y recomendaciones que hacen las entidades competentes y que se explicaron anteriormente en la descripción general de los pasos.

Áreas y recursos necesarios para desarrollar las actividades de abastecimiento propuestas. (Plan de Implementación)

Áreas existentes necesarias para el debido funcionamiento del modelo.

1. Área Financiera
2. Área compras
3. Área logística
4. Área comercial

Áreas nuevas necesarias para el debido funcionamiento del modelo

No es la creación de un área nueva sino la modificación del área de compras existente para que se adapte a los nuevos requerimientos y procedimientos necesarios para importar.

Según conversaciones que tuvimos con Esteban Asmar durante las reuniones sostenidas a lo largo del proyecto (Director del área de compras) él explica; Debido a que el área de compras en este momento está conformada solo por una persona que no tiene experiencia en importar, se requiere la contratación de un negociador internacional que tenga experiencia de 2 años o más en el tema de importaciones y buen manejo de inglés, para que maneje la logística de las importaciones. Desde su negociación, acuerdos de pago, tramites y procedimientos que se requieran. Otra de sus funciones será sostener los contactos con la agencia aduanera y brindarle toda la información que esta requiera, se concluyó que una sola persona seria suficiente ya que en un principio las importaciones no serán muchas y no demandaran mucho trabajo, en cuanto a la experiencia la empresa
quiere una persona que ya tenga la capacidad de manejar una importación por sí sola desde su inicio hasta la llegada de la mercancía a la compañía.

También se dedujo junto al que se requiere otra persona que sea un asistente para que realice todo lo que es la parte operativa de las funciones que desempeñan el director general del área y el encargado de las importaciones, para que estos se dediquen específicamente a lo que son sus funciones y no pierdan tiempo llenando papeleo, organizando formularios y recogiendo información, etc. Entre sus funciones estará montar pedidos a proveedores nacionales según lo que le ordene el director, diligenciar formatos y recolectar información de la empresa que le solicite el encargado de importaciones, hacer seguimiento a los pedidos ya montados para tener la información al día y saber qué hace falta por llegar y cuándo estará llegando (esto para los proveedores nacionales).

**Recursos necesarios para el adecuado funcionamiento del modelo.**

Recurso humano que como se dijo en el punto anterior estará conformado por las áreas de logística, comercial, compras y financiero aparte de las dos nuevas personas que ayudaran a que este nuevo proceso se integre al funcionamiento de la compañía de una manera adecuada.

Se requiere de recursos monetarios tales como el salario del negociador internacional y el asistente, los computadores que se les van a dar a los nuevos empleados para que realicen sus labores diaria y dado el caso el alquiler de una nueva bodega aledaña a las instalaciones de donde está ubicada la empresa actualmente (Medellín, laureles, barrio San Joaquín). (Tabla 2.)
<table>
<thead>
<tr>
<th>Recurso</th>
<th>Motivo</th>
<th>Cantidad</th>
<th>Monto Mínimo Inversión</th>
<th>Monto Máximo Inversión</th>
<th>Presupuesto ISEIN</th>
<th>Total Inversión</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Negociador Internacional</td>
<td>Salario</td>
<td>1</td>
<td>1.500.000</td>
<td>4.000.000</td>
<td>2.500.000</td>
<td>2.500.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Asistente Área Compras</td>
<td>Salario</td>
<td>1</td>
<td>266.000</td>
<td>1.437.000</td>
<td>900.000</td>
<td>900.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Computadores Empleados</td>
<td>Dotacion</td>
<td>2</td>
<td>600.000</td>
<td>2.500.000</td>
<td>1.400.000</td>
<td>2.800.000</td>
</tr>
<tr>
<td>Alquiler Mensual Bodega</td>
<td>Ampliación</td>
<td>1</td>
<td>2.000.000</td>
<td>5.000.000</td>
<td>3.200.000</td>
<td>3.200.000</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Total** 9.400.000

Recurso: Elaboración Propia.

**Intervención de las áreas mencionadas anteriormente en el modelo.**

- **Área financiera:** Esta área es encargada de manejar los recursos monetarios con los que cuenta la organización. El área financiera tiene cabida en el proyecto debido a que esta maneja los presupuestos de la compañía y se debe de tener en cuenta a la hora de hacer las compras para saber con cuanto capital se cuenta a la hora de hacer la compra, teniendo en cuenta también los gastos que la importación tiene. También se encargara de la cancelación de los pagos según lo negociado por el nuevo empleado con el proveedor, esto teniendo en cuenta que si es un proveedor nuevo es mejor pagar mediante carta de crédito (Ver Anexo 6, ejemplo) ya que el banco no desembolsa los recursos hasta que uno no dé el visto bueno y se asegure de que lo despachado por el proveedor es lo que se negoció,
por otro lado si es un proveedor confiable con el que ya se ha tenido previos negocios (lo que no es el caso de ISEIN ya que no tiene relaciones comerciales fuera del país) el pago puede hacerse mediante el banco de la república vía transferencia internacional (Ver Anexo 4), para esto también de se debe negociar las divisas con Bancolombia en este caso, ya que ISEIN solo tiene cuenta en este banco, después se debe hacer el formulario de venta de divisas según los acordado con el banco. La negociación de las divisas es sumamente importante debido a que el precio al que se compren los recursos influyen directamente en el costo de la mercancía que se va a importar por lo que entre más barato se negocien los recursos mejor será para la organización (Ver Anexo 7)

- Área de compras: Anteriormente se expresó cuáles serán las funciones y porque se requieren los dos nuevos empleados que se requieren en un principio para el nuevo departamento de compras en la empresa. El señor esteban Asmar que será el director del departamento se encargará de buscar nuevos productos que se puedan implementar en la empresa, verificara los inventarios y se encargara de hacerle saber ya sea al director de importaciones o al asistente que hace falta para que hagan su respectivo pedido y este sea aprobado por Esteban en cuanto a cantidades y precios, teniendo en cuenta presupuestos pasados por el área financiera y cuestiones logísticas en cuanto a espacio de almacenamiento disponible.

- Área logística: El rol del área logística en el proyecto es el de pasar informes de porcentaje de ocupación de las bodegas de la organización tanto generales como específicos. Es decir, a nivel general que tanto espacio está disponible para la llegada de nuevo material y a nivel específico que estanterías y en que referencias hay más espacio, esto debido a que los pesos y volúmenes de los productos son diferentes y no todos los materiales se pueden ubicar en cualquier lugar. Se encargara también de la recepción de los productos cuando lleguen a la bodega y ubicarlos en su respectivo lugar. Otro tema importante es que deberá tener en cuenta la rotación de inventarios, para esto deberá incluir en sus labores la implementación de unos indicadores que le ayuden a calcular el tiempo de rotación de los inventarios referencia por referencia, esto debido a que cada
producto tiene un tiempo de reposición diferente. Un ejemplo de indicador frente a la rotación de inventarios es el siguiente: El número de veces que rota un inventario de un producto en cierto periodo de tiempo se calcula mediante la división del costo de la mercancía vendida durante el período que se quiere calcular la rotación entre el promedio de inventarios en el mismo período.

“Supongamos un costo de mercancías en el año 2006 de $60.000.000 y un promedio de inventarios en el 2006 de $10.000.000, entonces

\[
\frac{60.000.000}{10.000.000} = 6.
\]

Esto quiere decir, que la rotación del inventario durante el 2006, fue de 6 veces, o dicho de otra forma: los inventarios se vendieron o rotaron cada dos meses (12/6). Las mercancías permanecieron 2 meses en el almacén antes de ser vendidas.”

Tomado de www.Gerencie.com

- Área comercial: El área comercial juega un papel muy importante en este proyecto ya que está presente antes, durante y después de la venta, debido a que son los asesores los que tienen contacto con los clientes y se encargan de hacer una especie de estudio de mercado, trayendo a la empresa datos de productos nuevos que les están solicitando los clientes y cuales se podrían implementar en el portafolio de la compañía, también brindan información sobre calidad de los productos según los clientes para ser tenida en cuenta a la hora de la siguiente compra del producto. En el área deben tener en cuenta que con la llegada de los productos importados se abren posibilidades de entrar en nuevos mercados, deben tener claras las estrategias que se van a tomar para atacar los nuevos mercados, además de tener claro que mercados nuevos se quieren atacar.

**Retroalimentación del director de trabajo de grado.**

ISEIN S.A.S. es una empresa que ha crecido a través del tiempo gracias a varios factores, tanto internos como externos. Debido a que es una empresa principalmente de comercialización, el proceso de compras es protagonista en el desarrollo de la compañía.
Como se menciona en el trabajo, actualmente en ISEIN las compras están a cargo de una sola persona. Esta persona dedica todo su tiempo a “comprar” todo lo que la compañía va a vender a sus clientes, y que ofrece en su portafolio especializado en EPP´s (elementos de protección personal) y seguridad industrial. Aquí se toman importantes decisiones sobre inclusión o retiro de productos al portafolio, variación en las cantidades de compras y especialmente se busca establecer fuertes alianzas con los proveedores y hacer negocios a largo plazo que garanticen un suministro exitoso. Compras está en constante comunicación con las demás áreas de la compañía ya que necesita constante retroalimentación para hacer bien su labor y que la empresa funcione como un engranaje donde todas las piezas se mueven al mismo ritmo.

En el trabajo que presentan Daniel y Camilo, logramos identificar en conjunto que ciertos productos cumplen 2 condiciones para ser “importables”. Primero, que se logró un volumen de compras significativo y segundo, que el producto no tiene productores fuertes a nivel nacional.

El segundo aspecto es importante porque cuando hay productores fuertes a nivel nacional la decisión no se va solo al tema de costos, sino también a temas financieros, donde la compañía a pesar de que no tenga el mismo margen de utilidad, no tiene que hacer un esfuerzo financiero grande para importar grandes cantidades, sino que puede reponer constantemente con flujos de caja más saludables.

En el desarrollo del trabajo los alumnos lograron identificar la necesidad de importar ciertos productos y aportar a la empresa un modelo a través del cual, con una modificación en el departamento de compras se logra mantener el control y expandir el alcance de este en el tiempo.

La experiencia con ellos deja grandes aportes a ISEIN, donde esperamos poder implementar las mejoras a este proceso y que aportará de manera exitosa al crecimiento de la compañía.
## 3. PRODUCTOS, RESULTADOS Y ENTREGABLES OBTENIDOS

<table>
<thead>
<tr>
<th>PRODUCTO ESPERADO</th>
<th>INDICADOR DE CUMPLIMIENTO</th>
<th>OBSERVACIONES (indique si se logró o no su cumplimiento y por qué)</th>
<th>ENTREGABLE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Apertura de nuevos mercados nacionales</td>
<td>Incremento del volumen de ventas entre un 15%-25%</td>
<td>Cuando se implemente el plan se medirán las ventas de ese año con las del año anterior.</td>
<td>Propuesta de plan de abastecimiento para la empresa ISEIN S.A.S.</td>
</tr>
<tr>
<td>Reducción de costos</td>
<td>Disminuir los costos entre un 15%-25%</td>
<td>Basado con los costos actuales de la empresa y los estudiados con la importación los costos disminuirán entre un 20% y 30%</td>
<td>Información sobre costos de importación vs costos actuales de la empresa.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Para la elaboración del trabajo de grado se encontraron tanto ventajas como dificultades a la hora de realizar las diferentes actividades para alcanzar los objetivos propuestos. Algunas ventajas que encontramos fueron; una colaboración permanente por parte de la empresa y sus empleados que así estuvieran ocupados realizando sus labores diarias, sacaban tiempo para nosotros y para colaborarnos siempre con la mejor actitud, otra ventaja fue que el director del trabajo de grado se encontraba siempre a nuestra disposición y como permanecía en la empresa sabía que se requería, como y cuando para que el trabajo saliera lo mejor posible.

En cuanto a las dificultades encontramos que las empresas cuidan mucho la información y por más que intentamos que las empresas importadoras nos dieran información sobre cómo hacen sus importaciones estas fueron muy cuidadosas a la hora de brindarnos información, entonces nos basamos también para tomar la decisión en investigaciones y conversaciones sostenidas con el gerente de la empresa para retroalimentar la información obtenida y tomar la mejor decisión para la empresa.
Anteriormente el director del trabajo de grado expresó sus opiniones del tema y en qué aporto este a la empresa.
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- En materia de logística la empresa obtuvo una calificación aceptable según la valoración que dieron sus empleados a los conceptos que se propusieron evaluar, sin embargo el número en sí no dice mucho acerca de cómo está la empresa, lo importante es que se detectaron las fortalezas y debilidades de la compañía las cuales fueron importantes a la hora de determinar con qué se contaba y qué había que mejorar para implementar el plan de abastecimiento en un futuro. Las fortalezas son eficiencia, recursos humanos y concepto logístico de la empresa, estos tres aspectos son los puntos fuertes de la compañía, por otro lado el abastecimiento y transporte interno son los puntos en los cuales se debe mejorar.

- Luego de conversaciones con empresas locales que tienen experiencia importando y de mirar los modelos de importación presentes se determinó que el proceso logístico para el plan de abastecimiento constara de 8 pasos en los cuales se enuncia cada una de las actividades necesarias para realizar la importación de la mejor forma posible desde el punto de vista legal, financiero, comercial y logístico. Sin embargo estos pasos al ser algo nuevo para la empresa requirieron de la modificación del área de compras y de nuevo personal de trabajo que se encargarán de las actividades necesarias para cumplir con el plan a cabalidad.

- China es el país óptimo para que ISEIN haga sus importaciones debido a factores como: tratados comerciales, relación costo-calidad, casos de éxitos de empresas colombianas y antioqueñas, facilidad de transporte y variedad en productos de seguridad industrial.

- En cuanto a la proposición que se hizo del plan luego de hacer investigaciones y hablar con el director del trabajo para que diera sus opiniones con respecto a lo que íbamos a proponer se llegó a un resultado que se presentó anteriormente, siempre de la mano de la empresa y basándonos en hechos reales y que se pueden comprobar mediante las investigaciones hechas y las conversaciones sostenidas con empleados de ISEIN.

- Con el modelo planteado, es decir los pasos, áreas y actividades la empresa tendrá la oportunidad de realizar la importación de tipo ordinario que desee la cual le permitirá reducir sus costos y aumentar su ganancia.

- Para que la empresa tenga un mejor resultado si llega a implementar lo propuesto en este proyecto se hace énfasis en que se tengan bien definidos los espacios de trabajo de cada área para que se tenga un ambiente laboral óptimo y que el resultado del proyecto sea el mejor posible.

- En el momento la parte de reclutamiento de personal de la empresa no está bien definida y no se tienen los parámetros de elección de nuevo personal bien establecidos, por lo que a modo de recomendación se le dice a la empresa que
diseñen un patrón de elección de personal el cual puedan seguir y que les facilite la elección de nuevas personas idóneas para los planes de la empresa a futuro.
REFERENCIAS


Satyaveer S. Chauha; Anton V. Eremeev; Anna A. Romanova, Vladimir V. Servakh, Gerhard J. Woeginger. (2005): Aproximation of the supply scheduling problema. En: Operacional research letters no 33. Pgs 249-254


Universia. (22 agosto 2016). Por que estudiar finanzas y negocios en colombia. Bogota, Colombia.: noticias.universia.net.co recuperado de:
http://noticias.universia.net.co/educacion/noticia/2016/08/22/1142901/estudiar-finanzas-negocios-internacionales-colombia.html


ANEXO 1

Nombre: Mario Saldarriaga  
Cargo: Coordinador logístico

Marque con una X la casilla de su clasificación. (1 muy malo - 5 muy bueno)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto logístico en la empresa</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Organización y gestión.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tecnología de la información</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sistema de software.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tecnología de almacenaje.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tecnología de transporte interno.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tecnología de transporte externo.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tecnología de la manipulación.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Integración de la cadena de suministro.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Personal.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Rendimientos logísticos.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Barreras.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Total</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>nombre</td>
<td>Esteban Asmar</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cargo</td>
<td>Director de compras</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

marque con una X la casilla de su clasificacion. ( 1 muy malo- 5 muy bueno)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto logístico en la empresa</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Organización y gestión</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la información</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de software</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de almacenaje</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>tecnología de transporte interno</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte externo</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la manipulación</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Integración de la cadena de suministro</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>personal</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Rendimientos logísticos</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>barreras</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Nombre</td>
<td>Paola García</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>--------------</td>
<td>--------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cargo</td>
<td>Vendedora</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Marque con una X la casilla de su clificación. (1 muy malo - 5 muy bueno)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto logístico en la empresa.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Organización y gestión.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la información</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de software.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de almacenaje.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte interno.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte externo.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la manipulación.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Integración de la cadena de suministro.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Personal.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rendimientos logísticos.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Barreras.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Nombre: Ana Isolina Mena  
Cargo: Secretaria General

Marque con una X la casilla de su clasificación. (1 muy malo - 5 muy bueno)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto logístico en la empresa.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Organización y gestión.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la información</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de software.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de almacenaje.</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte interno.</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte externo.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la manipulación.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Integración de la cadena de suministro.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Personal.</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rendimientos logísticos.</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Barreras.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Nombre</td>
<td>Alexandra Machado</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>---------------------</td>
<td>-------------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cargo</td>
<td>secretaria de gerencia</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Marque con una X la casilla de su clasificación. (1 muy malo - 5 muy bueno)

| Concepto logístico en la empresa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Tecnología de la información    |   |   |   |   | X |
| Sistema de software.            |   |   |   |   | X |
| Tecnología de almacenaje.        |   |   | X |   |   |
| Tecnología de transporte interno.|   |   | X |   |   |
| Tecnología de transporte externo. |   |   |   | X |   |
| Tecnología de la manipulación.   | X |   |   |   |   |
| Integración de la cadena de suministro. |   | X |   |   |
| Personal.                        |   |   |   | X |   |
| Rendimientos logísticos.         |   | X |   |   |   |
| Barreras.                        |   |   |   |   | X |

**Total**

5
| Nombre: Patricia Castrillon  |
| Cargo: Vendedora             |
| Necesidad de una X la casilla de su clasificación. (1 muy malo - 5 muy bueno) |

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Concepto logístico en la empresa.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Organización y gestión.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la información</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de software.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de almacenaje.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte interno.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte externo.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la manipulación.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Integración de la cadena de suministro.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Personal.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rendimientos logísticos.</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Barreras.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>nombre</td>
<td>Luis Estrada</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>------------</td>
<td>--------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Cargo</td>
<td>Gerente</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

marque con una X la casilla de su clasificacion. ( 1 muy malo - 5 muy bueno)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Concepto logístico en la empresa</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Organización y gestión</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la información</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de software</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de almacenaje</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tecnología de transporte interno</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte externo</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la manipulación</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Integración de la cadena de suministro</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>personal</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Rendimientos logísticos</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>barreras</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Cargo</td>
<td>Jaime Valderrama</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------</td>
<td>--------------------------------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nombre</td>
<td>Director comercial</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Marque con una X la casilla de su clasificación. (1 muy malo - 5 muy bueno)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Concepto logístico en la empresa.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Organización y gestión</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la información</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sistema de software</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de almacenaje</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte interno</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de transporte externo</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tecnología de la manipulación</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Integración de la cadena de suministro</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Personal</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rendimientos logísticos</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Barreras</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
ANEXO 2 (PROCEDIMIENTO DEPARTAMENTO DE COMPRAS)

Departamento de compras ISEIN S.A.S. 

MAYO 13 DE 2016

Procedimiento general

1. Identificación de la necesidad de la mercancía.

La identificación de la necesidad de la mercancía surge de 3 fuentes principales:

- Revisión de pedidos: Los pedidos después de ser autorizados por cartera y por comercial, pasan al director de compras, quien verifica la disponibilidad de los productos en el sistema o físicamente si se requiere. Aquí determina si es necesarios pedirlo porque los disponibles no alcanzan o porque ya llegó al punto de pedido.

- Solicitud productos diferentes a los del portfolio: Cuando a los asesores les solicitan productos diferentes a los que están en el portafolio de ISEIN, y se consideran que están relacionados con la seguridad industrial, el departamento de compras procede a cotizar el productos con al menos 2 proveedores, con el fin de comparar precios y devolver al asesor el precio al cual podría ser comercializador.

  Cuando este proceso tiene éxito y la venta se realiza, el asesor informa al departamento de compras para que realice la compra y además cree el Item en el sistema, asignándole una referencia y una descripción clara. Con esta información el asesor genera el pedido por el sistema.

- Informe del jefe de bodega sobre agotado o mercancía que requiera pedido:

  Cuando el jefe de bodega o el ayudante identifiquen alguna mercancía que está agotada o que requiera de pedido, se informa al departamento compras para que proceda a la compra.

2. Compra.

Para realizar la compra de la mercancía se realizan unos chequeos antes de montar la orden de compra, así:

- Se ubica el producto en la base de datos o LP ISEIN, que está ubicada en (C:\Users\Esteban\Dropbox\ISEIN). Allí en la casilla del costo se despliega un comentario donde están registrados todos los proveedores que han
suministrado este producto a ISEIN, o que en alguna ocasión se ha cotizado con ellos. Generalmente se le compra al último que se le compró, pero en el caso que no tenga disponible la mercancía se chequea de nuevo con los otros proveedores.

- Se contacta al proveedor para verificar que el precio que se tiene registrado está actualizado y no ha cambiado sin previo aviso.
- Se genera la orden de compra en el sistema, se imprime y se escanea para enviarla al proveedor.
- Se confirma que se haya recibido, mediante llamada telefónica.

2.1 Cambio de precios.
Cuando se notifica un cambio de precios, o se informa al director de compra en el momento de la compra, se procede así:

- Se actualiza la información en la LP ISEIN o base de datos. (Tanto en la casilla del costo que calcula el precio de venta, como en el comentarios y se pone la fecha de actualización de la información).
- Se envía un correo a todos los asesores comerciales con copia al gerente informando el cambio del precio, donde se anuncia el porcentaje de variación y el nuevo precio.
- Se actualiza el precio mínimo en la Lista 009 del Sistema para que no se pueda vender por debajo de este precio mínimo.

3. Control de tiempo de despacho y precios.

Los pedidos después de ser impresos y enviados se archivan en una carpeta en orden consecutivo según su número. Cuando la mercancía llega y la factura es entregada al director de compra junto con el comprobante de recibo de mercancía de la bodega, este le adjunta la orden de compra física para proceder a hacer la entrada de mercancía en el sistema. En este proceso verifica que la factura tenga las condiciones tales como se pidieron en la orden de compra (Cantidad, Referencia, Precio).

Dado que cada que llega una mercancía se adjunta la orden de compra física, el control sobre lo que no hay llegado se realiza todas las mañanas, verificando la carpeta de las órdenes de compra y haciendo la respectiva averiguación sobre la demora en el despacho.
GARANTÍAS

Cuando se presentan solicitudes de garantía se procede así:

- El asesor, a quien es informado el evento, genera una orden de recogida del producto.

- El producto es recibido por Jaime Valderrama, Director Comercial, quien identifica el motivo del reclamo y en qué factura se vendió al cliente para asegurar que el producto haya sido vendido por ISEIN.

- El producto es entregado al Director de compra quien realiza el reclamo al proveedor.

- Si es necesario enviar el producto al proveedor, se envía con una remisión. De lo contrario el proveedor realiza una visita y revisa el equipo.

- Se recibe la respuesta del proveedor.

- Si el cambio está autorizado, el proveedor envía el nuevo y se le repone al cliente. De lo contrario se le informa al cliente el motivo por el cual no se realizará el cambio y se le retorna el producto.

Fuente: Esteban Asmar López, Director del Departamento de compras de ISEIN S.A.S
ANEXO 3 (RUT ISEIN)
ANEXO 4

**Formulario No. 1**

**Declaración de Cambio por Importaciones de Bienes**

Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de agosto 9 de 2011

<table>
<thead>
<tr>
<th>I. TIPO DE OPERACIÓN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Número:</td>
</tr>
<tr>
<td>1. Inicial</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>II. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2. NIT del I.M.C o Código cuenta de compensación: 890.903.938-8</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Fecha AAAA-MM-DD: 2017-05-05</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>III. IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CAMBIO ANTERIOR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>5. NIT del I.M.C o Código cuenta de compensación</td>
</tr>
<tr>
<td>6. Fecha AAAA-MM-DD</td>
</tr>
<tr>
<td>7. Número</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>IV. IDENTIFICACIÓN DEL IMPORTADOR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>8. Número de identificación</td>
</tr>
<tr>
<td>9. DV</td>
</tr>
<tr>
<td>10. Nombre o razón social</td>
</tr>
<tr>
<td>11. NIT de identificación</td>
</tr>
<tr>
<td>12. DV</td>
</tr>
<tr>
<td>13. Nombre o razón social</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>V. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>11. Código moneda de giro</td>
</tr>
<tr>
<td>12. Tipo de cambio a USD</td>
</tr>
<tr>
<td>13. Numeral</td>
</tr>
<tr>
<td>14. Valor moneda giro</td>
</tr>
<tr>
<td>15. Valor USD</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Para los fines previstos en el artículo 83 de la constitución política de Colombia, declaro bajo la gravedad de juramento que los conceptos, cantidades y demás datos consignados en el presente formulario son correctos y la fiel expresión de la verdad.

<table>
<thead>
<tr>
<th>VI. IDENTIFICACIÓN DEL DECLARANTE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>16. Nombre</td>
</tr>
<tr>
<td>17. Número de identificación</td>
</tr>
<tr>
<td>18. Firma</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Observaciones:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Formulario No. 1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>NIT: 890.903.938-8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

59
ANEXO 5 " Por la cual se inicia la transición para la adopción del Registro Nacional de Despacho de Transporte de Carga RNDTC, se establece el formato único para la expedición del manifiesto electrónico de carga, la ficha técnica para su elaboración y los mecanismos de control."

<table>
<thead>
<tr>
<th>No. REMESA</th>
<th>CARGUE</th>
<th>PLAZO HORAS PACTADAS CARGUE (INCLUYE TIEMPO DE ESPERA)</th>
<th>LLEGADA AL LUGAR DE CARGUE</th>
<th>SALIDA DEL LUGAR DE CARGUE</th>
<th>CONDUCTOR</th>
<th>FIRMA:</th>
<th>NOMBRE:</th>
<th>C.C.:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>FECHA (AAAA/MM/DD)</td>
<td>HORA</td>
<td>FECHA (AAAA/MM/DD)</td>
<td>HORA</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>DESCARGUE</th>
<th>PLAZO HORAS PACTADAS DESCARGUE (INCLUYE TIEMPO DE ESPERA)</th>
<th>LLEGADA AL LUGAR DE DESCARGUE</th>
<th>SALIDA DEL LUGAR DE DESCARGUE</th>
<th>CONDUCTOR</th>
<th>FIRMA:</th>
<th>NOMBRE:</th>
<th>C.C.:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>FECHA (AAAA/MM/DD)</td>
<td>HORA</td>
<td>FECHA (AAAA/MM/DD)</td>
<td>HORA</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

fuente: Ministerio de transporte.
ANEXO6

CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE
SOLICITUD Y CONVENIO DE APERTURA

I. DATOS DEL ORDENANTE (Comprador de la mercancía)

<table>
<thead>
<tr>
<th>NOMBRE</th>
<th>ALEJEAD PC SAS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>DIRECCIÓN</td>
<td>carrera 100 5-39 - Apartado Postal 28059</td>
</tr>
<tr>
<td>Teléfono</td>
<td>059-032-4491451</td>
</tr>
<tr>
<td>Fax</td>
<td>059-032-4491451</td>
</tr>
<tr>
<td>NIT / RUC / ID</td>
<td>790033345-7</td>
</tr>
<tr>
<td>CIUDAD</td>
<td>Cali</td>
</tr>
<tr>
<td>E-Mail</td>
<td><a href="mailto:alejead@hotmail.com">alejead@hotmail.com</a></td>
</tr>
</tbody>
</table>

II. DATOS DEL BENEFICIARIO (Vendedor de la mercancía)

<table>
<thead>
<tr>
<th>NOMBRE</th>
<th>Shenzhen Allisheng Trade Co., Ltd.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>DIRECCIÓN</td>
<td>No 1916 Hailingzhuyuantange Building, Phoenix Road, Luohu district, Guangdong</td>
</tr>
<tr>
<td>CIUDAD</td>
<td>Shenzhen</td>
</tr>
<tr>
<td>PAÍS</td>
<td>China</td>
</tr>
<tr>
<td>Teléfono</td>
<td>098-755-36922075</td>
</tr>
<tr>
<td>Fax</td>
<td>098-755-36922075</td>
</tr>
</tbody>
</table>

III. VALOR DE LA OPERACIÓN

<table>
<thead>
<tr>
<th>MONEDA</th>
<th>USD</th>
<th>VALOR</th>
<th>$135,000.00</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>VIGENCIA</td>
<td>DÍAS</td>
<td>4</td>
<td>% MÁS O MENOS</td>
</tr>
</tbody>
</table>

IV. FORMA DE UTILIZACIÓN

- A LA VISTA
- POR NEGOCIACIÓN
- DIFERIDO
- POR ACEPTACIÓN
- DÍAS DE DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE
- DE LA FACTURA COMERCIAL

V. CONDICIONES DE EMBARQUE DE LA MERCANCÍA

<table>
<thead>
<tr>
<th>EMBARQUES PARCALES</th>
<th>PERMITIDOS</th>
<th>PROHIBIDOS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>TRANSBORDOS</td>
<td>PERMITIDOS</td>
<td>PROHIBIDOS</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>PUERTO / AEROPUERTO</th>
<th>LUGAR DE EMBARQUE:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Shangai</td>
<td>Buenaventura</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>CIUDAD</th>
<th>PAÍS</th>
<th>CIUDAD</th>
<th>PAÍS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Shangai</td>
<td>China</td>
<td>Shangai</td>
<td>China</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

VI. DESCRIPCIÓN BREVE DE LA MERCANCÍA (INDICANDO CANTIDADES)

<table>
<thead>
<tr>
<th>product name: 15.6 inch laptop with core i7 8GB RAM, pc laptop notebook, 500 units.</th>
</tr>
</thead>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN (INCOTERM)</th>
<th>F.O.B</th>
<th>F.C.A</th>
<th>C.F.R</th>
<th>C.I.F</th>
<th>EXW</th>
<th>OTRO, CUAL?</th>
</tr>
</thead>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>SE ACEPTA LA PRESENTACIÓN DE LOS DOCUMENTOS A MÁS TARDE 5 DÍAS DESPUÉS DE LA FECHA DE EMBARQUE DE LA MERCANCÍA, PERO DENTRO DE LA VIGENCIA DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO?</th>
<th>SI</th>
<th>NO</th>
</tr>
</thead>
</table>

FICHA 2010 08 08
AÑO MES DÍA
ANEXO 7

SOLICITUD VENTA DE DIVISAS

MONEA
USD - Dollar E.U. de América

VALOR
1.00

TASA DE CONVERSIÓN DÓLARES / PESOS
1.0000

TASA DE CAMBIO DIVISA / DÓLARES

DATOS DEL ORDENANTE DEL GIRO AL EXTERIOR O DEL CHEQUE

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL
I.N.C.

DIRECCIÓN
CIRCULAR 566 A 36

CIUDAD
MEDELLÍN

DEPARTAMENTO

TELÉFONO
(+57) 444-5016

DATOS DEL BENEFICIARIO

SI SELECCIONA LA EMISIÓN DE UN CHEQUE, SOLAMENTE DIGIRÁ EL NOMBRE DEL BENEFICIARIO, CIUDAD, PAÍS Y NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN.

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL
NOMBRE DEL PROVEEDOR

DIRECCIÓN
DIRECCIÓN DEL PROVEEDOR

CIUDAD
MEDALLÍN

PAÍS

TIPO DE IDENTIFICACIÓN
NI

NÚMERO IDENTIFICACIÓN
123456789

BANCO DEL BENEFICIARIO

NOMBRE DEL BANCO DEL BENEFICIARIO
NOMBRE BANCO PROVEEDOR

CÓDIGO BANCO DEL PROVEEDOR

CÓDIGO UID / IBAN / OTRO

BANCO INTERMEDIARIO (Entidad financiera donde el banco del beneficiario tiene cuenta)

NOMBRE DEL BANCO INTERMEDIARIO
NÚMERO DE CUENTA DEL BANCO

CÓDIGO SWIFT DEL BANCO

CÓDIGO UID / IBAN / OTRO

DETALLES DE LA TRANSFERENCIA / PAGO Y GASTOS

CONCEPTO DEL PAGO / TRANSFERENCIA: TRABAJO DE ORADO

GASTOS BANCARIOS EN EL EXTERIOR POR CUENTA DE:

FORMA ENTREGA DE LAS DIVISAS:

FORMA DE PAGO DEL CLIENTE

O TRAÍNTO O AHORROS

BANCO

OTRAS CUENTAS

DOCUMENTOS ANEXOS

ORDEN DE CAMBIO Y COPIA DECLARACIÓN DE CAMBIO

CERTIFICADO DE PAGO O CONTADOR SOBRE RETENCION EN LA FUENTE POR RENTAS

AUTORIZACIÓN BANCO REPÚBLICA

OTRAS CUALITY FORMULARI

FIRMA DE LA PERSONA MENOR

FIRMA DEL AUTORIZADO Y SELLO

ANEXO

FIRMA DE LA PERSONA MENOR

FIRMA DEL AUTORIZADO Y SELLO

Radicación (para uso de bancolombia)

ANC.2514-0012041-09

62