

# Reducción de Costos Logísticos en el Comercio Exterior

Mg. Carlos Peralta Vega

[carlospertavega@hotmail.com](mailto:carlospertavega@hotmail.com)

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

10 de mayo de 2017

Lima, Perú

# Contenido

- Definición de Logística
- Desafío de la Cadena de Suministro
- Actores del Comercio Internacional
- Procesos Generadores de Costos
- Recomendaciones

# Logística

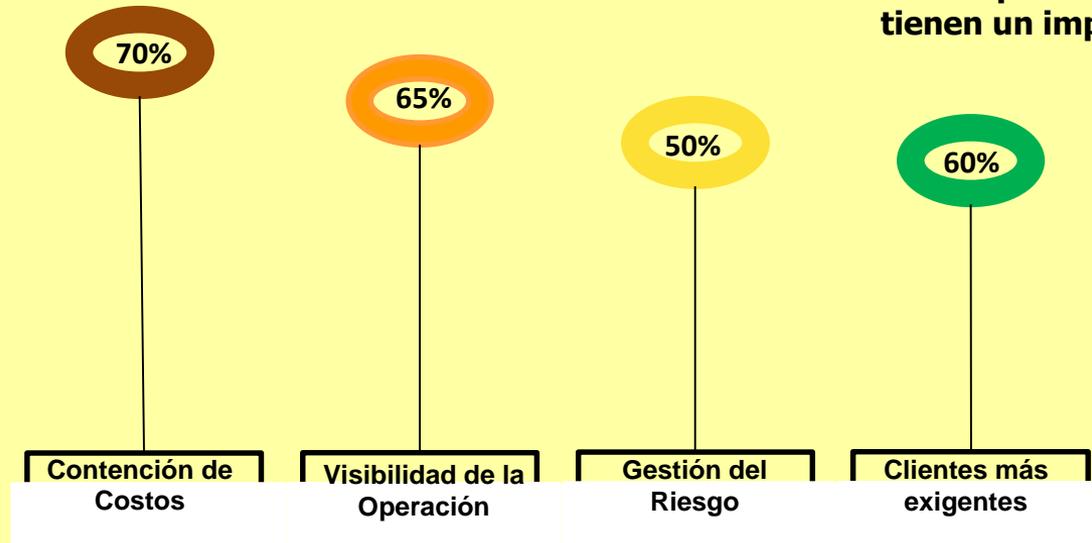
*Es la gestión de los productos físicos y los servicios, el flujo financiero y la información desde el punto de origen al de consumo*





# Principales desafíos de las áreas de Logística

**% Empresas que afirman que estos retos tienen un impacto muy significativo en las operaciones**

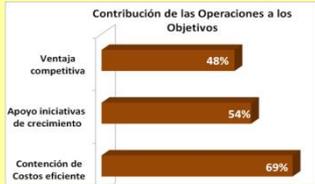


-  **Contención de costos:** Esta considerada como la responsabilidad número uno, y esta basada en sistemas de información adecuados.
-  **Visibilidad de la operación:** no solo externa, de lo que pasa con los proveedores y clientes, sino interna, que permita la trazabilidad de los lotes, la operación y la estructura de sus costos.
-  **Gestión del Riesgo:** es una preocupación importante pero aún no es parte de la agenda diaria.
-  **Clientes más exigentes:** La mayoría de las empresas no escucha al cliente

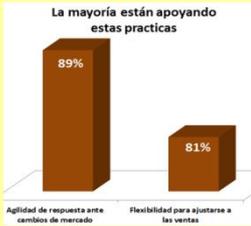


## Contención de Costos será, aún más, la prioridad

“La mayoría de las empresas elige a sus proveedores en función de sus costos”



“Flexibilidad con costos variables y Agilidad para responder a cambios del mercado”



**Empresa:** AAFES (Army and Air Force Exchange Service), que proporciona mercancías y servicios a familias de militares

**Modelo de negocio:** Organización sin ánimo de lucro que revierte 2/3 de sus ganancias en actividades a familias de militares

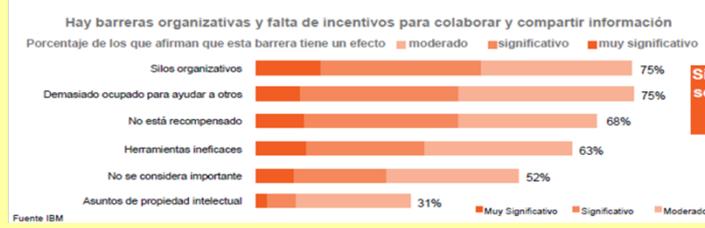
**Problema de negocio:** Necesidad de reducir sus gastos operativos para aumentar dichas actividades

**Solución inteligente:** Compartir el aprovisionamiento, distribución y transporte con otra organización similar (FAMVIC)

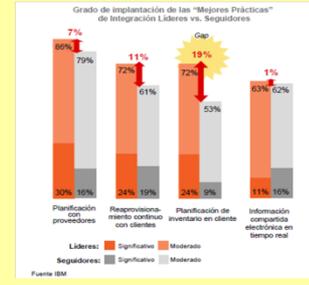
**Resultados:** Reducción de costos de entrega en más de 800.000\$ al mover mayores volúmenes y compartir costos laborales



## Visibilidad de la Operación será, Las empresas no tienen una visibilidad completa de lo que ocurre en su operación.



Si es el reto principal ¿por qué no se está integrando y colaborando más para incrementar la visibilidad?



**Empresa:** AIRBUS, fabricante aeronáutico que produce la mitad de los nuevos aviones del mundo con más de cien asientos.

**Tiene 18 fabricas y múltiples proveedores dispersos geográficamente.**

**Problema de negocio:** Gran dificultad para hacer el seguimiento de los componentes en su recorrido desde los almacenes de los proveedores hasta la línea de montaje final

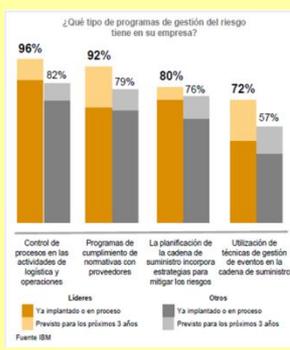
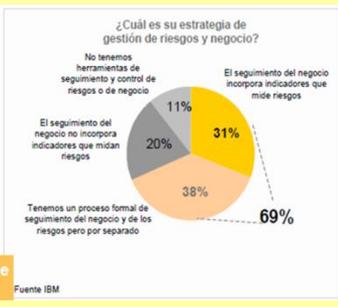
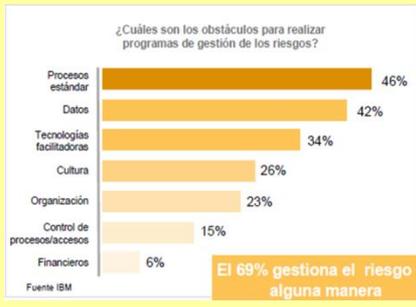
**Solución inteligente:** Las piezas viajan en pequeños contenedores equipados con etiquetas RFID que albergan toda la información. Si los envíos llegan al lugar equivocado o no contienen las piezas correctas, el sistema alerta para solucionar el problema rápidamente y no interrumpir la producción

**Resultados:** Reducción de incidencias y sus costos asociados. AIRBUS ha reducido el número de contenedores en un 8%, así como los costos de transporte. Mejora el servicio

La Operación Inteligente requerirá una mayor conectividad, colaboración e integración de procesos para mejorar la visibilidad y sobre conocer sus costos operacionales



## Gestión del Riesgo



**Empresa:** CISCO, importante fabricante de software, hardware y servicios para equipos de telecomunicaciones

**Problema de negocio:** Necesidad de mantener el servicio en situaciones de crisis y/o catástrofe

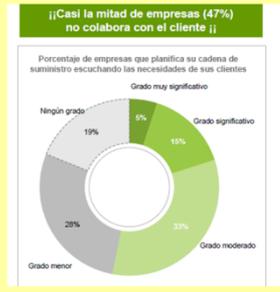
**Solución inteligente:** Plan de contingencia para toda la cadena de suministro. Cada nodo es responsable de comprobar el funcionamiento de este plan y su capacidad de respuesta antes de que se produzca ningún desastre. Este plan es compartido por todos los participantes en la cadena de suministro para identificar mejores prácticas y acometerlas.

**Resultados:** En el terremoto en China '07, CISCO fue capaz de activar un plan de crisis e identificar y valorar los nodos afectados a las pocas horas del terremoto para activar un plan de restablecimiento de fabricantes, proveedores y almacenes evitando paradas en la producción, de manera que los clientes no resultaran afectados.

“Las empresas líderes planifican las operaciones teniendo en cuenta los riesgos a priori, gracias a tecnologías que lo Permiten”



## Clientes más exigentes, la mayoría no escucha la demanda de sus clientes



**Empresa:** NUANCE Group, uno de las mayores cadenas de tiendas de aeropuertos del mundo

**Modelo negocio:** Dado que el cliente está de paso, tener el producto en la tienda es crítico para vender

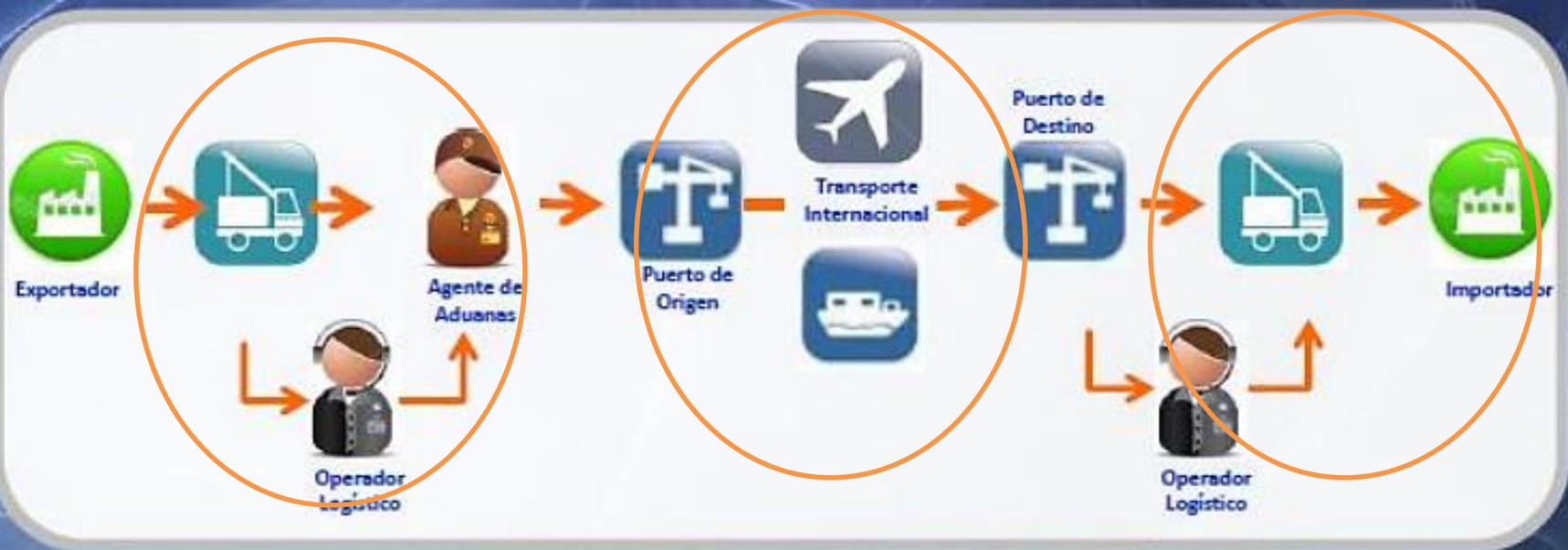
**Problema negocio:** NUANCE gestionaba los pedidos de sus productos al almacén de forma manual y no tenía en cuenta el histórico de venta

**Solución inteligente:** NUANCE decidió incorporar una tecnología que le permitiera calcular sus necesidades en base a un completo análisis de datos: pronóstico de tráfico aéreo, históricos de venta, promociones, etc.

**Resultados:** NUANCE ha aumentado sus ventas y ha reducido su inventario un 10-15%

“Las áreas de operaciones >SCM más inteligentes escuchan al cliente durante todo el ciclo de vida del producto: desde su concepción hasta su entrega al cliente”

# Actores en las operaciones de Comercio Internacional



# Plantas y Almacenes

## Costos de la Logística de Salida

- Embalaje
- Paletizado
- Operaciones de Manipuleo
- Ciclos de Proceso



# Costos - Operadores Logísticos

## Agentes de Carga

- Aéreo
- Marítimo
- Terrestre

## Agentes de Aduana

- Gastos Operativos

## Puertos / Aeropuertos

- Tarifas



# Seguros

Riesgos a siniestros durante el transporte y manipuleo



# Algunos Tips para reducir Costos de Logística

1. Proceso de Licitaciones.
2. Exceso de Inventario y Obsoletos.
3. Utilización de Activos Logísticos.
4. Estrategia de Simplificación del Portafolio de Productos.
5. Uso de energías alternativas
6. Diseño de la red de distribución.
7. Programas colaborativos con clientes y proveedores.
8. Administración de devoluciones.
9. Gestión del Proceso de Ordenes y Facturación.
10. Planeación del Abasto.

# *Premisas de Supply Chain Management*



Don't  
Be Late.

A black and white illustration of an alarm clock with sound waves, symbolizing time or a deadline. The clock is shown in profile, with its two bells and a small dial on the front. Three curved lines above the bells represent sound waves.

## ***01.- Enfoque en el Consumidor Final***

- ❑ Entienda sus valores y requerimientos;***
- ❑ No importa en que lugar este usted en la cadena;***
- ❑ Conozca el recorrido de sus productos hasta el Consumidor Final.***



## ***02.- Enfoque en Procesos***



- Los procesos adicionan valor al cliente, no las tareas.***
- Cambio cultural hacia Procesos.***
- Mejore primero los Procesos internos.***
- Mejore luego los procesos externos (Clientes y proveedores).***
- Integre, Integre, Integre !!!!!***

## 03.- Velocidad



- ❑ *Solo sobrevivirán CADENAS que logren imprimir mayor **velocidad** en el flujo de Productos, Información y Dinero, Recurso Humano, Educación y Entrenamiento permanente (evitando la Obsolescencia Cultural)*
- ❑ *Decisiones en Minutos...Segundos*

## ***04.- Uso de Métricas Estándar***

- No se puede mejorar lo que no se mide.***
- Uso de métricas comunes y/o Indicadores de Gestión.***
- Compartir mediciones con Clientes y Proveedores.***
- Costo, Servicio, Velocidad, Activos.***



## ***05.- Colaboración***



- Compartir Recursos, Educación, Experiencia, Información, Objetivos, Planes, Métricas, Ganancias.***
- Desarrollar la cultura de “Colaboración” : CONFIANZA.***
- Trabajo en equipo inter-empresas.***

*Gracias por su  
atención*

*Mg. Carlos Peralta Vega*

*[carlosperaltavega@hotmail.com](mailto:carlosperaltavega@hotmail.com)*