



Logistics. Imagination.



EXPORTADOR

PARTE III

¿CÓMO Y POR QUÉ ELEGIR UN
BUEN OPERADOR LOGÍSTICO?

Eco : Renatto Castro M.

¿A que costo y en cuanto tiempo llegan sus embarques desde el lugar de la compra?

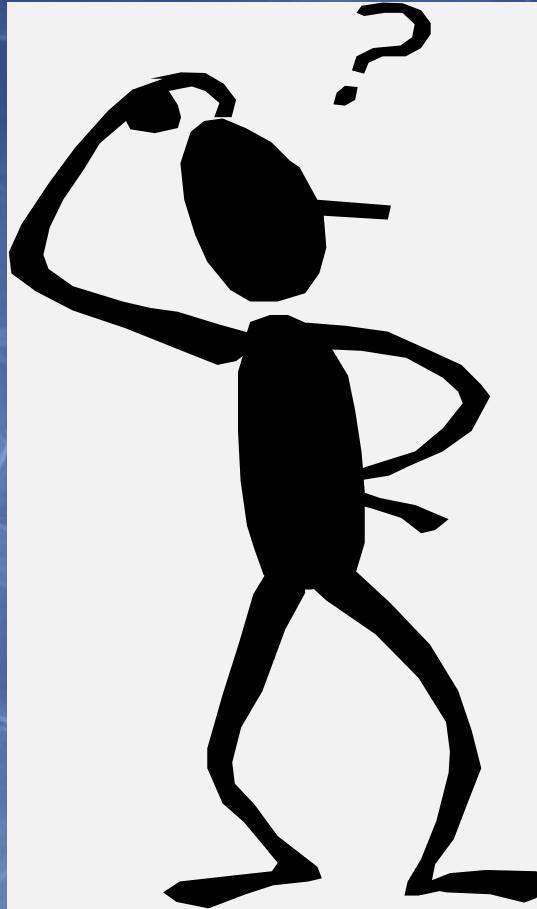
Por lo general el personal de ventas de las agencias de carga, ofrece rapidez y seguridad en el transporte de los embarques. Pero lo más importante esta en los servicios agregados conexos, que al integrarlos conforman toda la logística de la operación



Personal capacitado y especializado, apto para elegir medios, diseñar rutas, seleccionar líneas, coordinar itinerarios, recopilar documentación, manejar despachos aduanales, efectuar pagos y otros servicios complementarios de acuerdo a la clase de las mercancías

Dar cumplimiento a requisitos y necesidades específicas de la operación, todo dentro de presupuestos de tiempo y dinero muy restringidos.

Surge la necesidad de contar con los servicios de un profesional en la materia, el Agente de Logística u Operador Logístico ...



Para elegir un buen Agente de Logística u Operador Logístico es conveniente evaluar los puntos siguientes :



Que el agente se encuentre
legalmente constituido y
debidamente instalado; con
experiencia en el campo del
comercio internacional para
proporcionar servicios eficientes y
confiables



Buscar quien proporcione servicio personalizado y calificado, ya que este deberá complementarse con información profesional de mayor utilidad y asesoría altamente especializada.



Disponibilidad, el agente de logística responsable procura estar siempre accesible para casos de emergencia o decisiones eventuales que se requieran tomar.

Tener en cuenta que el trato directo proveedor-cliente cuida los intereses de ambos para conservar una buena relación comercial que beneficie a las partes involucradas



Tener presente que el agente de logística busca siempre varias opciones para ofrecer la que mejor responda a las necesidades que su experiencia recomienda en cada caso.

Su imparcialidad y honestidad al decidir, desprovista de egoísmos e intereses particulares, es garantía de buenos resultados

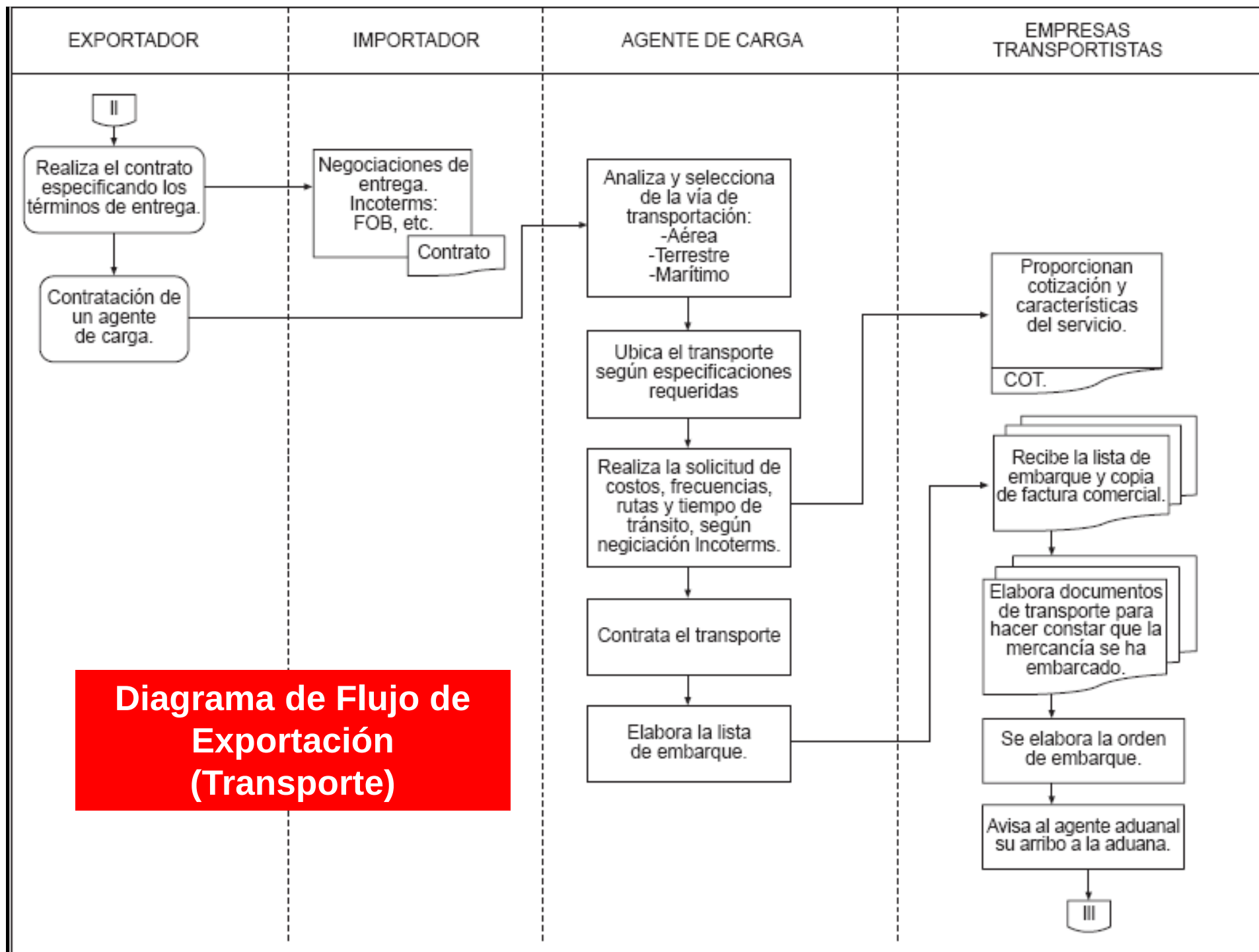


El agente de logística como todo profesional respetable, debe estar debidamente capacitado y actualizado en su información, bien relacionado con su entorno profesional para obtener y ofrecer las mejores conexiones, ofertas y servicios que el mercado ofrece.

PARTE II

EXPORTADOR

Eco : Renatto Castro Macedo



Costos Directos

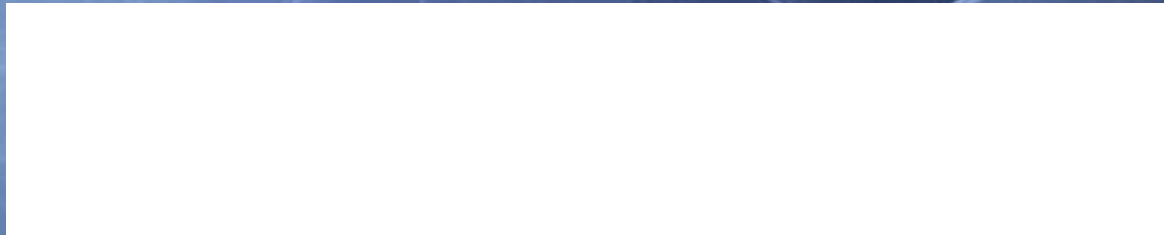
- Embalaje
- Marcado
- Unitarización
- Documentación
- Manipuleo
- Almacenaje
- Transporte
- Seguros
- Aduana
- Bancarios
- Agentes



- **¿Qué es una política de fijación de precios de exportación?**
- **¿Qué es una estrategia de fijación de precios de exportación?**
- **¿Qué estrategia utilizaremos para la fijación de precios de exportación?**

Políticas de p

- **Igual que la competencia**
- **Mayor que la competencia**
- **Menor que la competencia**
- **Lo que el mercado está dispuesto a pagar**
- **Precios sólo con costos variables**



Procedimientos

- **Permanente investigación y análisis**
- **Evaluación de costos para identificarlos y conocer cuáles deben ser cubiertos por las ventas**
- **Estudio de mercado permitirá conocer volumen de ventas estimado, así como límites superiores e inferiores de precios**
- **Cotizaciones, dependerán del fin que se quiera alcanzar**

Determinación

Límite Inferior de precio= Costo del producto

Límite Superior de precio= Precio del mercado



Límite

Inferior

Límite

Superior

- 
- **Por lo general nace del vendedor/exportador**
 - **Es una propuesta en concreto que concluirá con la firma de un contrato**
 - **Debe estar dirigida a una o más personas determinadas y debe ser suficientemente precisa**

- 
- **Debe señalar la mercadería materia del contrato, cantidad y el precio**
 - **La oferta o cotización es vinculante para el que las expide desde el momento en que la oferta es seria y queda aceptada por la otra parte**

Elementos de una O

Los elementos más importantes son los siguientes:

➡ Nombre a Razón Social de la empresa y el Logotipo. (Inscrito en los Registros Públicos).

➡ Dirección del Exportador (Pág. web., correo electrónico, apartado postal, teléfono, fax, etc.).

➡ Nombre o Razón social del cliente (si es posible a la persona que va dirigido).

➡ Dirección del cliente.

➡ Referencia.

➡ Fecha de emisión.

➡ Descripción del Producto (Nombre Comercial, Nombre Técnico).

Elementos de una O

- | | |
|--|--|
| ➡ Especificaciones Técnicas del producto | ➡ Flete (Dependerá del INCOTERM 2000). |
| ➡ Partida Arancelaria. | ➡ Seguro (Dependerá del INCOTERM 2000). |
| ➡ Unidad de medida. | ➡ Moneda de Cotización (si es en dólares, de que país). |
| ➡ Cantidad mínima. | ➡ Términos de entrega (FOB, CIF, etc., haciendo alusión al puerto de embarque o de destino). |
| ➡ Precio Unitario. | |
| ➡ Precio Total. | |
| ➡ Flete (Dependerá del INCOTERM 2000). | |

El seguro de transporte es aquel contrato por medio del cual, el Asegurador, asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidos a los objetos transportados, en caso de traslado o viaje por vía marítima, fluvial, aérea o terrestre.

Si bien no existe en general normas legales que obliguen a la contratación de este seguro, se recomienda a los exportadores tomarlo (contratarlo), para amparar las eventuales pérdidas o daños que puedan causarse a la carga, durante su tránsito desde el origen hasta el destino final.

1.- El Contratante del Seguro y el Asegurado: Es el cliente o tomador de la póliza de seguro de transporte de mercaderías.

2.- El Corredor de Seguros (Agente): Quien asesora, intermedia e interviene, para obtención de las mejores coberturas aplicables al ramo de Transportes.

3.- La Aseguradora o Compañía de Seguros: Con capacidad técnica - financiera para suscribir (asumir) los riesgos vinculados al transporte y oficialmente autorizada para operar en el ramo de Transportes, por la Superintendencia de Banca y Seguros.

Elementos del Se

- A.- El Asegurado:
Es el Exportador/ Despachante – el Consignatario de la carga/ Importador – el Comerciante...
- B.- El Asegurador:
La Compañía de Seguros
- C.- El objeto asegurado:
Las mercaderías/ mercancías – la carga - los bienes – los productos transportados...

1.-

Riesgo:

Probabilidad de pérdida o daño.../ *medida matemática de la incertidumbre*

2.-

Siniestro:

Avería/ pérdida, daño material...

3.-

Prima:

El costo del seguro.../ prima neta – prima a “valor de venta” – prima total o de factura (IGV)

...

4.- Indemnización:
El pago de la pérdida...

5.- Reaseguro:
Es una mecánica de 'dispersión' de riesgos, a cargo estrictamente de la Aseguradora

Para valorar la póliza, tenemos que reconocer necesariamente los métodos de liquidación de primas. Recordemos que la prima no es otra cosa, que el costo del seguro.

1ro.- Prima Neta = prima de tarifa; prima de riesgo

2do.- Prima a “Valor de Venta” = prima con derecho de emisión

Derecho de emisión vigente por las aseguradoras locales,
= 3.00% sobre la prima neta

3ro.- Prima Total o de Factura = prima con IGV.

IGV: actualmente 18.00% sobre la prima a “valor de venta”

Desarrollemos un 'ejemplo' para la correcta liquidación de primas
(manejo de los Seguros en el comercio exterior)

Valor CFR de una exportación = US\$ 186,550.00

Cotización Aseguradora: Grupo 1 de nuestra tarifa referencial

1ro.- Prima Neta = US\$ 746,20

2do.- Prima a "Valor de Venta" = US\$ 768,59

3ro.- Prima Total o de Factura = US\$ 914,62

El componente (costo) de seguro a considerar para una exportación
(base CIF), sería de US\$ 768,59

Introducción a los Riesgos

1ro.- Los Peligros del Mar:

Hundimiento, naufragio, temporal, varadura, encalladura, colisión, contacto y abordaje.

2do.- Los Peligros sobre el Mar:

Incendio (*fuego*) y explosión.

3ro.- Los Peligros Menores:

Representados por la caída de bultos al mar durante faenas de carga y descarga, caída y daños durante maniobras de transbordo (*se refiere al transbordo directo...*)

4to.- Los Peligros Específicos para Ciertas Mercancías:

Constituidos por la mojadura de agua dulce o de mar, sudor del buque o vaho de bodega, oxidación, roturas, derrames, manchas por aceite, barro, lodo, contacto con otra carga y contaminación; raspaduras, abolladuras o despostilladuras.

Introducción a los Riesgos

5to.- Los Peligros originados por la Interferencia Humana:

Negligencia de Transportistas (negligencia del capitán de la nave y de la tripulación...), robo, hurto y ratería; falta de entrega, baratería y echazón.

6to.- Los Peligros Sociales y Políticos:

Guerra, guerra civil, captura, embargo y sabotaje.

Huelgas y conmociones civiles; daño malicioso, vandalismo y terrorismo.

Según Cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres

Cláusulas del Instituto para Cargamentos (A) – seguro a “todo riesgo”.

Queda cubierto todo, excepto lo que ESPECIFICAMENTE está excluido por la propia cláusula.

Cláusulas del Instituto para Cargamentos (B) – peligros y riesgos enumerados.

Esta es una suerte de cobertura intermedia:

Fuego y Explosión, Peligros del Mar, Colisión & Contacto; Terremoto, Erupción Volcánica y Rayo, Echazón y Avería General, Barrido de Olas, Caída de Bultos Enteros al Mar, Entrada de Agua de Mar, de Lago o de Río...

Cláusulas del Instituto para Cargamentos (C) – peligros y riesgos enumerados.

Esta es una suerte de cobertura básica:

Fuego y Explosión, Peligros del Mar, Colisión & Contacto, Echazón y Avería General.

Cláusulas del Instituto para Cargamentos (Por vía Aérea) – a “todo riesgo”.

Queda cubierto todo, excepto lo que ESPECÍFICAMENTE esta excluido por la propia cláusula.

- Cláusulas del Instituto para **Guerra** (Cargamentos).
- Cláusulas del Instituto para **Huelgas** (Cargamentos).
- Cláusulas del Instituto para **Daño Malicioso o Deliberado**, aplicables con las formas (B) y (C).
- Cláusulas para “**Daño Oculto**”.
- Cláusulas para “**Protección de Marca**”.

CATEGORÍAS DEL SEGURO

1.- POR SU DURACIÓN:

SEGURO POR VIAJE = PÓLIZA INDIVIDUAL

SEGURO PARA VARIOS VIAJES Y DISTINTAS
MERCANCÍAS = **PÓLIZAS ABIERTAS O POR
DECLARACIONES/ PÓLIZAS FLOTANTES**

2.- SOBRE LA VIGENCIA:

PÓLIZAS DE “**ALMACÉN A ALMACÉN**” - ALMACÉN A
PUERTO - DE PUERTO A ALMACÉN - DE PUERTO A
PUERTO.

La Compañía de Seguros indemniza hasta el 100% del valor total asegurado en las Condiciones Particulares de la póliza, en los casos de Pérdida Total Absoluta ó Pérdida Total Constructiva.

La suma asegurada total está compuesta por:

- 1.- El valor de la mercadería, según factura comercial emitida en el lugar de origen. **Base: Valor FOB (ver Incoterms)**
- 2.- El costo del flete para su traslado
- 3.- El costo del seguro
- 4.- El 'sobreseguro' o valor imaginario-compensatorio adicional, para cubrir los derechos de aduana u *otros gastos de importación...*
(Máx. 20 - 25% del total de los tres primeros)

SOLICITUD DE COTIZACIÓN PARA SEGURO DE TRANSPORTE DE

Datos Básicos en la ficha de Solicitud del Asegurado:

- 1.- Identificación y domicilio
- 2.- Distrito/ Localidad
- 3.- Código Postal
- 4.- Provincia
- 5.- País
- 6.- Teléfono/ Telefax
- 7.- Dirección para correspondencia electrónica/ e-mail

COSTOS Y COTIZACIONES INTERNACIONALES

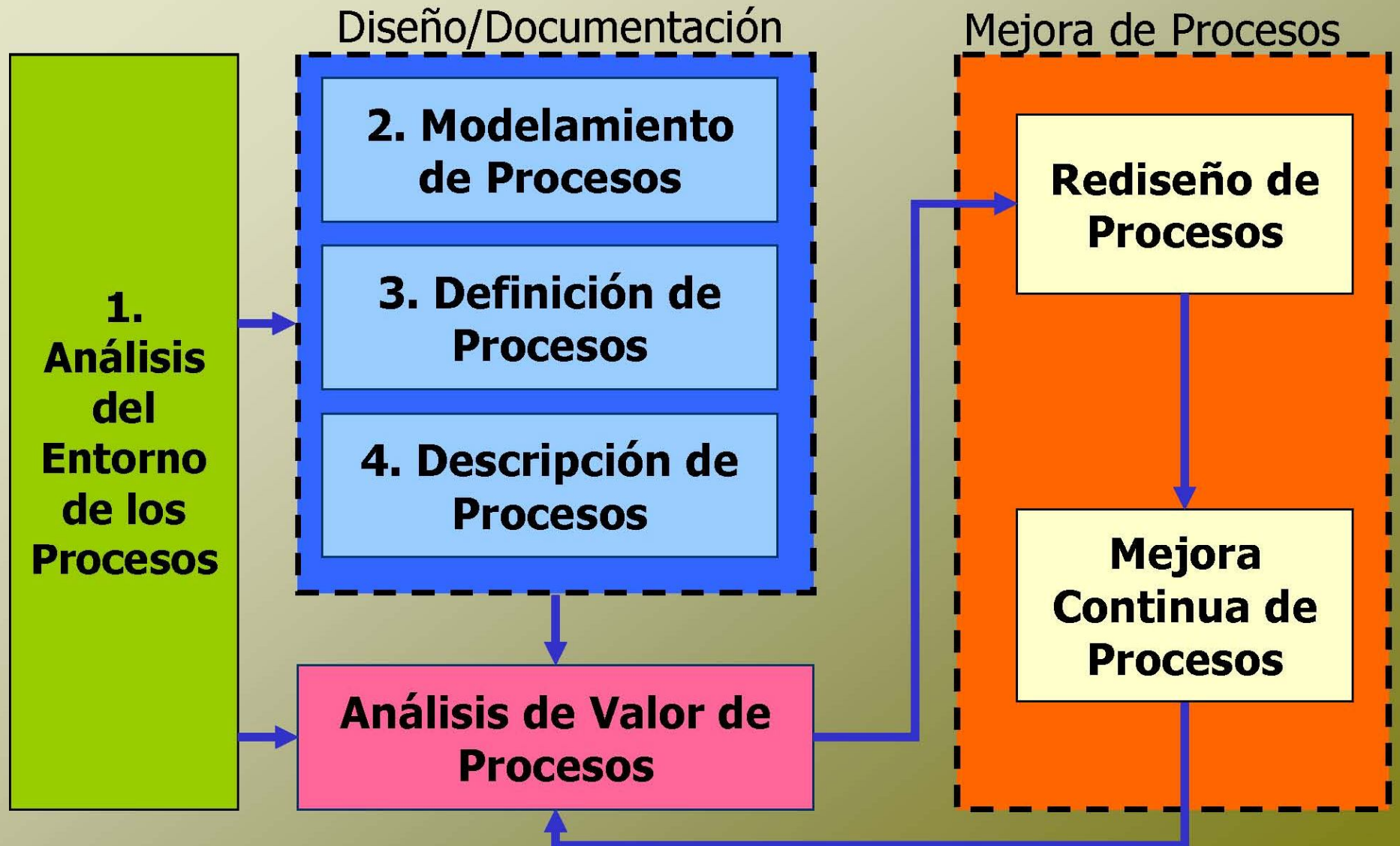
**Eco. Renatto Castro
Gerente General
Andina Freight S.A.C.**

Agentes Embarcadores Internacionales

PROCESOS Importantes?

Metodología

Gestión de Procesos



LA CADENA DE VALOR

Sistema conformado por la interacción armoniosa entre las organizaciones que actúan como eslabones en la producción de bienes y servicios, desde el recurso primario hasta el consumo

**Abasteci-
miento de
Insumos**

**Produc-
ción**

**Trans-
formac.
Inicial
(primaria)**

**Trans-
formac.
Interm.
o Final**

**Comer-
cializa-
ción**

**Agricultura y
extracción
del Algodón**

**Producción
de
Algodón**

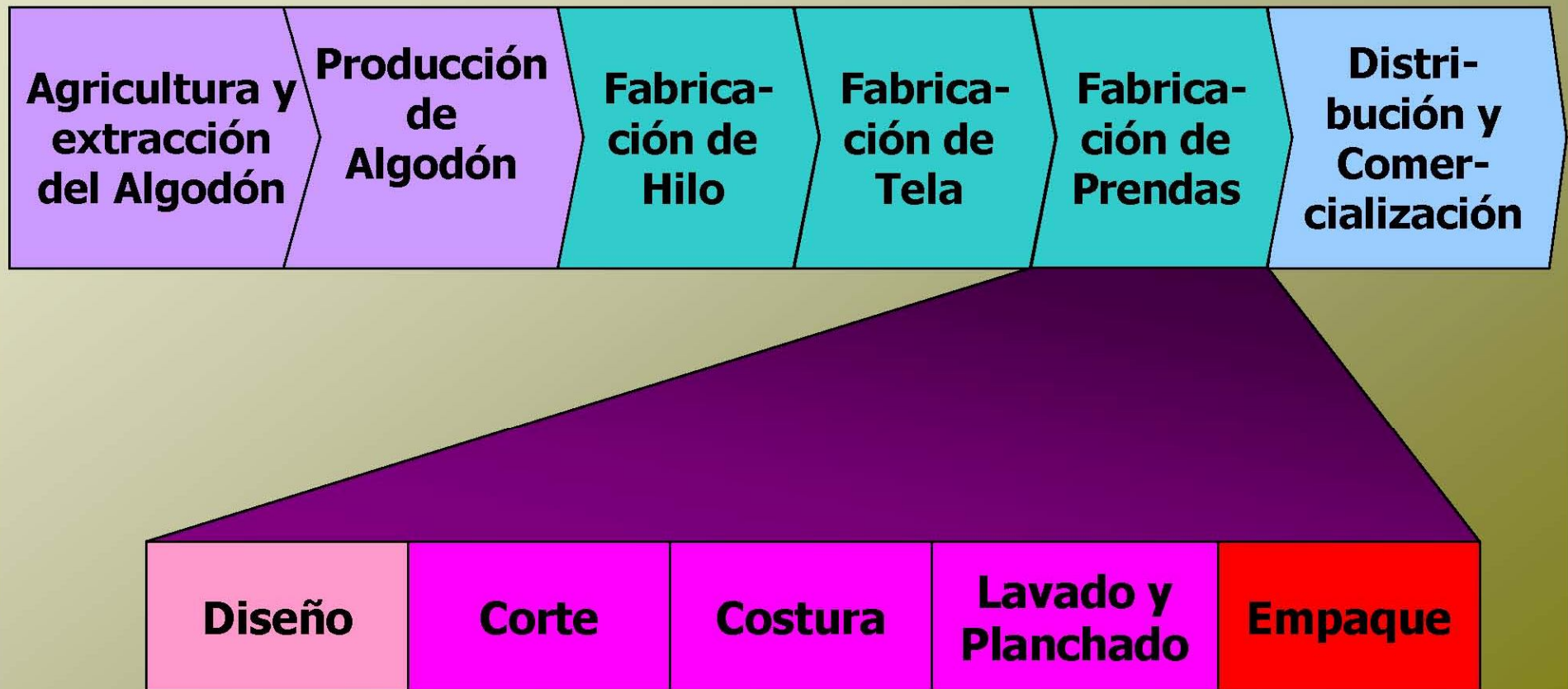
**Fabrica-
ción de
Hilo**

**Fabrica-
ción de
Tela**

**Fabrica-
ción de
Prendas**

**Distri-
bución y
Comer-
cialización**

Cadena Productiva: Cadenas en cada eslabón



Decisiones de Localización e Infraestructura

Las decisiones sobre localización son estratégicas, a largo plazo, que consisten en elegir el lugar o ubicación de las instalaciones para favorecer:



El abastecimiento de materias primas



El desarrollo de las Operaciones



La distribución de productos o el acceso de clientes a los puntos de venta

- Ubicación de Puntos de Venta y Distribución
- Perecibilidad de Productos Terminados
- Acceso de Clientes
- Ubicación de la Competencia
- Costos de Distribución
- Marco Legal
- Disponibilidad y acceso de personal
- Costos de Producción
- Ubicación de Proveedores y Medios de Transporte
- Calidad de Materia Prima
- Factores Climatológicos
- Costos de Abastecimiento

Factores que influyen en las Decisiones de Localización e Infraestructura

- Actividades que no agregan valor o rutinarias
- Actividades que requieren tecnología muy costosa
- Actividades que implican costos elevados en comparación a los costos de terciarización
- Actividades estacionales que demandan elevados costos por no usar la capacidad instalada
- Actividades muy variadas o que requieren demasiada flexibilidad
- Actividades muy especializadas

¿Qué terciarizar?

Análisis de Costos

**Eficiencia
Productividad
Éxito**

(3) Análisis de Tendencias de "Costos Históricos"

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4 (Trimestre 1)
Ventas	700	1700	3100	1063
Costos de Manufactura	441	1474	2419	831
Materiales	63	273	522	214
Mano de Obra	136	587	1063	327
Gastos Indirectos	70	216	412	140
Depreciación	172	398	422	150
Gastos de Ventas	70	130	263	80
Gastos Administrativos	75	110	297	93
Costo Total	586	1714	2979	1004
UTILIDAD	114	-14	121	59

Costo Total	586	1714	2979	1004
Costo / Ventas	83.7%	100.8%	96.1%	94.4%
Costos de Manufactura	75.3%	86.0%	81.2%	82.8%
Gastos de Ventas	11.9%	7.6%	8.8%	8.0%
Gastos Administrativos	12.8%	6.4%	10.0%	9.3%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Costos de Manufactura	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4 (Trimestre 1)
Materiales	14.3%	18.5%	21.6%	25.8%
Mano de Obra	30.8%	39.8%	43.9%	39.4%
Gastos Indirectos	15.9%	14.7%	17.0%	16.8%
Depreciación	39.0%	27.0%	17.4%	18.1%

Organización y Dirección Estratégica

Etapas del Planeamiento Estratégico

1. Revisión de Misión / Visión / Valores

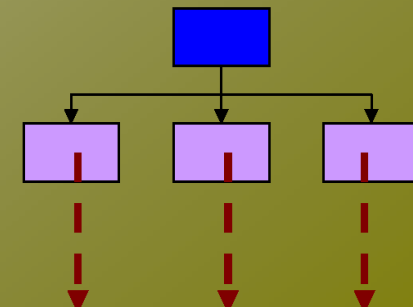
2. Análisis Estratégico

3. Identificación de Posibles Estrategias

4. Selección de Estrategias

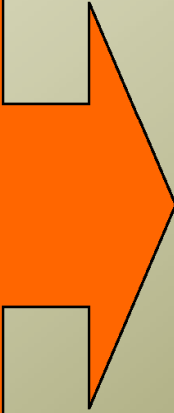
5. Objetivos Empresariales

6. Planes Funcionales



1. Revisión de Misión / Visión / Valores

¿Qué aspectos son "Clave" para dar respuesta a la Misión/ Visión/ Valores?



¿Qué procesos son relevantes para cumplir con la Misión?

¿Qué procesos desarrollan las ventajas competitivas requeridas para la Visión?

¿Qué procesos fortalecen los Valores Institucionales?

5. Objetivos Empresariales

Los Objetivos Empresariales deben derivarse del Análisis de la implementación de la Estrategia

- 1. Rentabilidad > 45%*
- 2. Participación de Mercado > 60%*
- 3. Satisfacción del Cliente > 95%*
- 4. Entregas a Tiempo > 95%*
- 5. Satisfacción del Personal > 98*

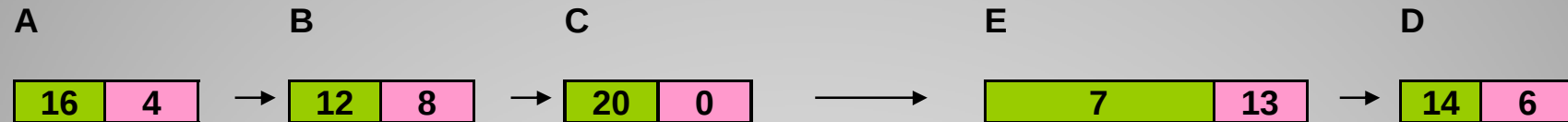


**¿Procesos
"Clave"?**

Actividades	Predece-soras	Procedi-mientos	Tiempos (secs.)
A. Teñir la Punta y la Esponja	-		16
B. Incrustar la Punta en el Dispositivo	A		12
C. Colocar la Esponja en el Tubo	A		20
D. Enroscar y Tapar	B, C, E		14
E. Imprimir el Tubo	-		7

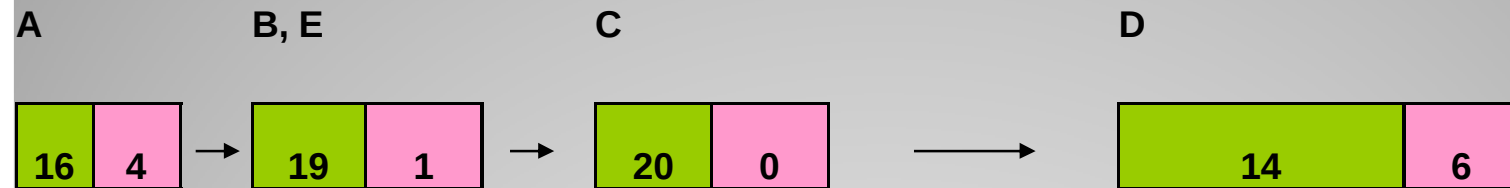
Caso : Plumones

DISEÑO TENTATIVO



Numero de Estaciones	N	5
Operarios		5
Tiempo de Ciclo	C	20 segs./pl.
Capacidad (Velocidad)	V	1/C
		0.1 pl./seg.
		180 pl./hora
		1,440 pl./dia
		28,800 pl./mes
Tiempo Real	Tr	N.C
Tiempo Efectivo	Te	Suma Ti
Tiempo Ocioso	To	Suma To
Eficiencia	E	Te/Tr
		69.0%

DISEÑO DEFINITIVO



Numero de Estaciones

N

4

Operarios

4

Tiempo de Ciclo

C

20 segs./pl.

Capacidad (Velocidad)

V

1/C

0.1	pl./seg.
180	pl./hora
1,440	pl./dia
28,800	pl./mes

Tiempo Real
Tiempo Efectivo
Tiempo Ocioso

Tr N.C
Te Suma Ti
To Suma To

80	segs.
69	segs.
11	segs.

Eficiencia

E Te/Tr

86.3%

COSTOS

concepto	unidad de medida	cantidad (und/mes)	precio unit (soles/und)	subtotal (soles/mes)
Operario	Operario	4	1375	5500
				5500

MATERIA PRIMA E INSUMOS

				Soles/Plumon
concepto	unidad de medida	cantidad (Und/Plumon)	precio unitario (Soles/Und)	subtotal (Soles/Plumon)
Punta	Varillas	0.04	5	0.19
Esponja	Gramos	15	0.011	0.17
Tinte	Galon	0.001	50	0.05
Dispositivo cónico	Unidades	1.015	0.21	0.21
Tapa	Unidades	1.01	0.18	0.18
Tubo de aluminio	Unidades	1.018	0.38	0.39
Toner	Unidades	0.0001	950	0.10
Papel filtro	Unidades	1.03	0.009	0.01
				1.29

ACCESORIOS

concepto	unidad de medida	cantidad (und/mes)	precio unit (soles/und)	subtotal (soles/mes)
Recipiente para tinte	unidades	2	18	36
Bandeja	unidades	41.67	7	291.67
Pinzas	unidades	1.67	11	18.33
Guantes	pares	5.33	0.6	3.2
Uniforme	juegos	1.67	35	58.33
Mascarilla	unidades	1.33	5	6.67
				414.2

MAQUINARIA Y EQUIPOS

concepto	valor (soles)	vida util (años)	valor de rescate	subtotal (soles/mes)
Impresora para tubos	4500	3	10%	112.5
Secadora	80	1	0%	6.67
				119.17

Resumen de Costos

	Costos Fijos (soles / mes)	Costos Variables (soles / plumon)
Costos Directos	6033.37	1.29
Costos Indirectos	20000	0.321561296
Total	26033	1.61

El Punto de equilibrio, determina la cantidad mínima de unidades que la empresa necesita producir para AL MENOS cubrir sus costos

$$\text{Pto. Equilibrio} = \frac{\text{CFT}}{\text{PVU} - \text{CVU}}$$

$$13,758.00 \text{ u} = \frac{26,033.00}{3,5 - 1,61}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos Internacionales

Politica de Precios

Incoterms

Cotización

Gracias por su Atención...

Renatto.castro@andinafreight.com