

ETAPAS DEL **COSTO** DE LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL.

UN ENFOQUE PARA LA MEJORA

Material elaborado por el **Lic. Marcelo Vaccari**.
Prohibida su reproducción sin autorización. 2006

- ▲ *“..... Con la repetición casi regular cada diez años –fuera de las demás sacudidas irregulares- del mismo período compuesto de actividad ordinaria, de sobreproducción, de crisis y de paro forzoso.”*
El Capital. Carlos Marx.
- ▲ *“Abrir mercados sin ser suficientemente competitivos para “ocuparlos”, no solo constituye un esfuerzo ineficiente sino que produce además un resultado neto negativo.”*
Martin Redrado. Exportar para crecer.
- ▲ *“A las crisis mundiales hay que agregar las locales. No podemos acordarnos que hay clientes afuera cuando el mercado interno esta mal. Si hacemos esto es posible que lleguemos siempre tarde, es necesario tener un mix y variarlo según sean las circunstancias” .*
Marcelo Vaccari.

- ▲ *“A fin de maximizar el tamaño de sus océanos azules, las compañías deben tomar el camino opuesto. En lugar de centrar su atención en los clientes, deben volver sus ojos hacia los que no son clientes.”*

La estrategia del océano azul. W Kim.

- ▲ *“Haz lo que tu corazón sienta que es lo correcto; serás criticado de cualquier forma. Te maldecirán si lo haces y te maldecirán si no lo haces.”*

Padre rico, padre pobre. Kiyosaki – Lechter.

- ▲ *“El cliente nunca compra un producto o un servicio. Por definición el cliente compra la satisfacción de un deseo.”*

Peter Drucker.

- ▲ *“Cuando un cliente compra una cosa, está comprando dos: una la que él cree que está comprando y otra la que uno realmente le está vendiendo .”*

Apuntes tácticos de Manolito. Mafalda.

LOS **PRODUCTOS** SEGÚN EL MERCADO Y EL ANÁLISIS DEL NIVEL REAL DE COMPETITIVIDAD.

UNA MIRADA DESDE EL VENDEDOR

MERCADOS CON:

PRECIOS
TRANSPARENTES

MERCADOS CON:

PRECIOS **NO**
TRANSPARENTES

TRANSPARENTES

MÉTODO DE DESAGREGAR

Tomamos el precio del mercado.

La diferenciación está en la logística.

ITEMS RESUMIDOS	U\$S
VALOR CFR ROTTERDAM POR TONELADA	200
FLETE MARÍTIMO	-44
VALOR FOB PUERTO EMBARQUE	156
GASTOS EXPORTACIÓN Y RETENCIONES	-55
VALOR EXW (EX WORKS)	101
VALOR COMPRA EN MERCADO INTERNO	-85
UTILIDAD BRUTA ANTES DE IMPUESTOS	16

MERCADOS NO TRANSPARENTES

Análisis del nivel real de competitividad (N.R.C)



OBJETIVOS PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

ORIENTADOS AL EXPORTADOR

- ▶ 1. Costo total + beneficio pretendido
- ▶ 2. Costeo marginal
- ▶ 3. Asociaciones
- ▶ 4. Etc

ORIENTADOS AL MERCADO

- ▶ 1. Penetración del mercado
- ▶ 2. Liderazgo de precios
- ▶ 3. Seguimiento de precios
- ▶ 4. Fijación precios diferenciales
- ▶ 5. Etc.

COSTO Y ETAPAS DE LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL.

ANALIZADO DESDE EL PUNTO
DE VISTA DEL “DUCTO LOGISTICO”



LA IMPORTANCIA DE **PLANIFICAR** Y **COORDINAR**.

MIREMOS LOS FLUJOS.....

FLUJO
FÍSICO

¿Cómo se mueven
las mercaderías y
su Lead Time?

FLUJO
DOCUMENTARIO

¿Cómo se mueven los
papeles y su impacto
en el Lead Time?

FLUJO
INFORMACIÓN

¿Cómo fluye la
información y
su impacto en
el Lead Time?



COSTOS Y ETAPAS DE LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

MIRADAS DESDE EL EXPORTADOR

- ▶ Hasta el producto terminado.
- ▶ Administrativo , financiero e impuestos.
- ▶ Gastos de planta a FOB / FCA.
- ▶ Posterior al FOB/FCA. (transporte, seguro, costos en destino).



EL DUCTO LOGÍSTICO INTERNACIONAL



ETAPA 1

PRODUCTO TERMINADO

- ▶ El abastecimiento.

- ▶ Costo de producción.

- ▶ Precio de compra en plaza.

- ▶ Costo de inventario.

- ▶ Etc.



ETAPA 2

ADMINISTRATIVO, FINANCIERO E IMPUESTOS

- ▶ Gastos administrativos.

- ▶ Consideraciones financieras.

- ▶ Impuestos.

- ▶ Utilidad.

- ▶ Incentivos.

- ▶ Instrumentos de pago y financiación.

- ▶ Etc.



ETAPA 3

GASTOS DE PLANTA A **FOB/FCA**

- ▶ Gastos de exportación directos.

- ▶ Gastos de exportación indirectos.

- ▶ Gastos de comercialización internacional.

- ▶ Las alternativas logísticas.

- ▶ Etc.



ETAPA 3

ETAPAS 1+2+3 SE OBTIENE EL FOB-FCA

1.	COSTO PRODUCCIÓN O PRECIO DE COMPRA EN PLAZA	Materias primas nacionales e importadas, Mano de obra, gastos fabricación, envases, costo mantenimiento stocks, etc. Precio de compra en plaza.
2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS Ó VARIABLES	Sueldos personal administrativo, comunicaciones costo departamento exportación (interno ó externo).
3.	GASTOS COMERCIALES INTERNOS	Regalía por marca , compra de Know How, etc.
4.	GASTOS FINANCIEROS	Intereses por prefinanciación, por préstamos locales, por préstamos externos, garantías. Costo financiero, inmovilizaciones, etc.
5.	IMPUESTOS	Impuesto a las ganancias, IVA (está exento), Ingresos Brutos (exento), Impuestos internos (exento).
6.	UTILIDAD	Fija ó porcentual
7.	GASTOS DE EXPORTACION DIRECTOS	Almacenaje interno, Seguros internos, Manipuleo gastos documentos, Gastos bancarios, Fletes internos, Cargas y consolidaciones, máquinas, manipuleos, derechos exportación, tasas, estibajes, embalajes, despachantes de Aduana, THC, Handling, EDCADASSA, Inspecciones, Habilitaciones, inscripciones, etc.
8.	GASTOS DE EXPORTACION INDIRECTOS	
9.	GASTOS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL	Gastos comerciales en el exterior, comisiones, investigación de mercado, envío de muestras, publicidad en el exterior, etc.
10.	INCENTIVOS	Reintegros, Reembolsos, Draw Back, etc.

ETAPA 3

SECUENCIA DE CÁLCULO **F.O.B. - FCA**

- ▶ Análisis logístico
- ▶ Relevar datos
- ▶ Cálculo del costo
- ▶ Análisis de N.R.C. (Nivel Real de Competitividad)
- ▶ Cálculo precio FOB
- ▶ Comprobación



ETAPA 3

FÓRMULA CÁLCULO DEL F.O.B. - FCA

NUMERADOR: VALORES ABSOLUTOS

F.O.B.

CP + GA + GC + GF + U + GXD + GCI - DB

1 - (GA% + GC% + GF% + IMP% + U% + GXI% + GCI%) + R%

DENOMINADOR: PORCENTAJES SOBRE VALOR F.O.B.



ETAPA 4

POSTERIOR AL **F.O.B. - FCA**

- ▶ Fletes internacionales.

- ▶ Seguros internacionales.

- ▶ Incoterms y responsabilidades.

- ▶ Aplicación de acuerdos internacionales.

- ▶ Impuestos en destino.

- ▶ Costo de los canales de distribución.

- ▶ Etc.

