

---

# Logística Internacional

---

COLEGIO DE MAGISTERS DEL  
ECUADOR- COMAE -

Lcdo. Jorge Jimenez B.

Septiembre, 2007



---

# LOGISTICA

- Concepto.-
  - Es el enfoque de la **administración** de todas las actividades involucradas físicamente con la **adquisición**, **movimiento** y **almacenamiento** de materia prima, inventario en proceso y de *productos terminados*, desde el **origen** hasta el **punto de consumo**.
-

---

# LOGISTICA EMPRESARIAL.-

- -Comprende la planificación, la organización y el control de todas las actividades relacionadas con la obtención, traslado y almacenamiento de materiales y productos, desde la adquisición hasta el consumo, a través de la organización y como un sistema integrado.
  - -Se encargara del diseño y gestión del flujo de información y de materiales entre clientes y proveedores (distribución, fabricación, aprovisionamiento, almacenaje y transporte..) con el objetivo de disponer del material adecuado en el lugar adecuado, en la cantidad adecuada, y en el momento oportuno, al mínimo coste posible y según la calidad y servicio predefinidos para ofrecer a nuestros clientes.
-

---

# CARACTERISTICAS HISTORICAS RELEVANTES

- **1956 - 65**
  - Una Década de Conceptualización de la Logística.
  - Desarrollo del análisis de costo total de las operaciones logísticas.
  - Enfoque de sistemas al análisis de las interrelaciones del sistema logístico.
  - Mayor preocupación por el servicio al consumidor al mínimo costo logístico.
  - Atención a canales de distribución.
-

---

## CARACTERISTICAS HISTORICAS RELEVANTES

- **1966 - 70**
  - Prueba del Concepto de Logística.
  - Desarrollo fragmentado; Administración. de Materiales / Distribución Física.
  - Los sistemas de medición del desempeño fomentaban la optimización local, evitando la integración.
-

---

# CARACTERISTICAS HISTORICAS RELEVANTES

- **1971 - 79**
  - Un Período con Cambio de Prioridades.
  - Crisis energética impulsó el movimiento hacia la mejora del transporte y almacenamiento.
  - Preocupación ambiental/ecológica impacta las operaciones logísticas.
  - Altos costos de capital y recesión.
  - Fuerte orientación hacia la administración de materiales por la incertidumbre en la obtención de los insumos.
  - La computación impulsó el desarrollo de modelos logísticos.
-

---

# CARACTERISTICAS HISTORICAS RELEVANTES

- **1980's**
  - Impacto Tecnológico.
  - Liberación del transporte fomentó el incremento de la productividad a través de una mejor coordinación de la distribución, manufactura y abastecimientos.
  - La tecnología de la microcomputación fomentó la descentralización e intercambio de información, acercando los clientes a la empresa.
  - Revolución de la tecnología de la comunicación y código de barras, impulsa la coordinación e integración de los elementos del sistema logístico.
-

---

# CARACTERISTICAS HISTORICAS RELEVANTES

## ■ 1990's

- Hacia el Futuro: Fuerzas Integradoras de la Logística.
  - Ciclos de productos cada vez más cortos.
  - Incremento en la Segmentación del mercado y variedad de opciones.
  - Mayores expectativas en el nivel de servicio al cliente.
  - Avances en tecnología de proceso, producto e informativa.
  - Globalización de los mercados.
  - Procesos de manufactura y administración.
  - El balance de poder está cambiando del productor al distribuidor.
  - Incremento en competitividad en todas las dimensiones y de presión sobre los márgenes de utilidad.
-

---

# IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA.

- La importancia de la logística viene dada por la necesidad de mejorar el servicio a un cliente, mejorando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible, algunas de las actividades que puede derivarse de la gerencia logística en una empresa son las siguientes:
  - Aumento en líneas de producción.
  - La eficiencia en producción, alcanzar niveles altos.
  - La cadena de distribución debe mantener cada vez menos inventarios.
  - Desarrollo de sistemas de información.
-

---

# BENEFICIOS DE LA LOGISTICA

- Incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad de las empresas para acometer el reto de la globalización.
  - Optimizar la gerencia y la gestión logística comercial nacional e internacional.
  - Coordinación óptima de todos los factores que influyen en la decisión de compra: calidad, confiabilidad, precio, empaquete, distribución, protección, servicio.
  - Ampliación de la visión Gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.
  - La definición tradicional de logística afirma que el producto adquiere su valor cuando el cliente lo recibe en el tiempo y en la forma adecuada, al menor costo posible.
-

---

## CONSIDERACIONES MÍNIMAS NECESARIAS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN LOGÍSTICO.

- ❑ Aclarar, ampliar y determinar los objetivos organizacionales.
  - ❑ Definir las previsiones.
  - ❑ Establecer las condiciones y suposiciones, bajo las cuales deben desarrollarse las actividades.
  - ❑ Seleccionar e indicar las tareas para el logro de los objetivos.
  - ❑ Establecer un plan de logros.
  - ❑ Fijar las políticas.
  - ❑ Planear estándares y métodos para cumplirlos.
  - ❑ Anticipar los problemas futuros.
  - ❑ Apoyar y coordinar con el Coordinador del proceso de elaboración y formulación del Plan de Manejo para todas las áreas de la organización.
-

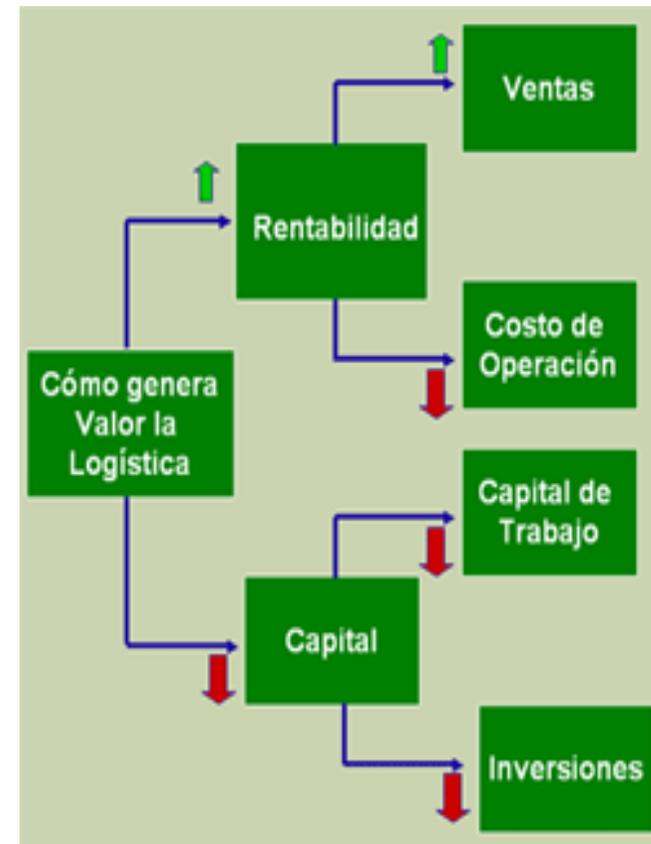
---

# DESCRIPCIÓN DE LAS DIFERENTES FUNCIONES DE LA LOGÍSTICA.

- La gestión del tráfico y transportes se ocupa del movimiento físico de los materiales.
  - La gestión del inventario conlleva la responsabilidad de la cantidad y surtido de materiales de que se ha de disponer para cubrir las necesidades de producción y demanda de los clientes.
  - La gestión de la estructura de la planta consiste en una planificación estratégica del número, ubicación, tipo y tamaño de las instalaciones de distribución (almacén, centros de distribución e incluso de las plantas)
  - La gestión del almacenamiento y manipulación de materiales se ocupa de la utilización eficaz del terreno destinado a inventario y de los medios manuales, mecánicos y/o automatizados para la manipulación física de los materiales.
  - La gestión de las comunicaciones y de la información conlleva la acumulación, análisis, almacenamiento y difusión de datos puntuales y precisos relevantes de las necesidades de toma de decisiones logísticas con eficiencia y eficacia. Las comunicaciones y la información integran las áreas operacionales logísticas y las actividades de apoyo en un sistema y permiten que éste sea eficaz.
-

# OBJETIVOS.-

- ❑ Mejor Nivel de servicio
- ❑ Menor número de faltantes
- ❑ Reducción en los costos logísticos, de administración y operación.
- ❑ Reducción de Inventarios
- ❑ Menores ciclos de recuperación
- ❑ Diferir inversiones
- ❑ Desinversión en equipos
- ❑ Reducción de Tiempos.



---

# OBJETIVOS.-

- -Cubrir necesidades de incrementar su competitividad.
  - -Estrategias: A través del Marketing y Gestión Comercial.
  - -Poder situar los productos en manos de los clientes de forma cada vez más rápida. Mas ajustada a su demanda y con menor coste.
  - -Gestionar vínculos con las empresas que llevan a cabo su actividad sobre el mismo producto (cadena de valor).
  - -Busca ventaja competitiva en la red de distribución de materiales y productos con sus canales.
-

---

# OBJETIVOS.-

- -Conectar actividades de aprovisionamiento, producción y distribución a los clientes.
  - -Mejorar eficiencia en la planificación y el control de todas las actividades relacionadas con la obtención, traslado y almacenamiento de materiales y productos, desde la adquisición hasta el consumo y gestionándolo como un sistema integrado. (Logística Integral)
  - -Lograr que los productos y servicios estén en lugares que les corresponde, en el momento preciso, y en las condiciones exigidas por el cliente, gracias a una adecuada coordinación y enlace del mercado, los canales de distribución y las actividades operativas y el aprovisionamiento de la empresa.
  - -Lograr un nivel de servicio y calidad al cliente que maximice las ventas y minimice los costes logísticos totales.
-

---

# Construcción de la Cadena de Distribución Física Internacional.

- La Gestión de Compras Internacionales
- Selección del Producto
- Terminologías en la Negociación
- Formas de pago : Cartas de Crédito
- Optimización del Transporte Internacional



---

# EL PRODUCTO

- **Envase.-** Todo continente o soporte destinado a:
    - Contener el producto,
    - Facilitar el transporte, y
    - Presentar el producto para la venta.Por envase se entiende el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos. En forma más estricta, el envase es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo.
-

---

# EL PRODUCTO

- **Envasado.-** Es una actividad más dentro de la planeación del producto y comprende tanto la producción del envase como la envoltura para un producto.
  - **Empaque.-** se define como cualquier material que encierra un artículo con o sin envase, con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor. Objetivo. Proteger el producto, el envase o ambos y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución
-

---

# EL PRODUCTO.-

- **Embalaje.-** son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. Embalaje en una expresión más breve es la caja o envoltura con que se protegen las mercancías para su transporte. El objetivo más importante del envase es dar protección al producto para su transportación. Objetivo. Es llevar un producto y proteger su contenido durante el traslado de la fábrica a los centros de consumo.
-



---

# Construcción de la Cadena de Distribución Física Internacional

## Procedimientos Aduaneros de Importación:

- Declaración Aduanera
- Clasificación Arancelaria
- El Aforo
- Valoración
- Liquidación de Mercaderías
- Preferencias Arancelarias.

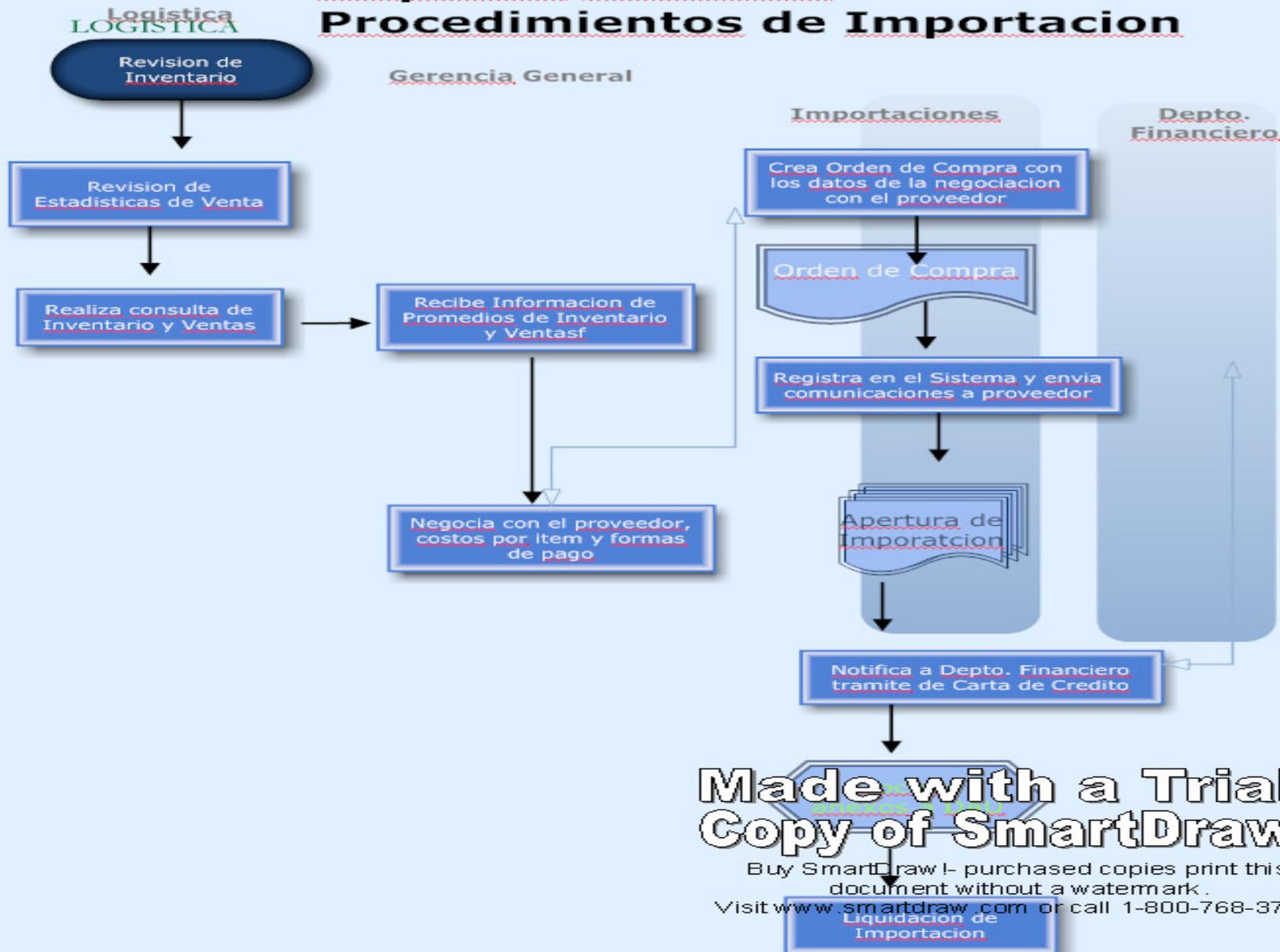
Almacenaje: Distribución de carga  
en bodegas.



Ventas y Distribución.

---

# Esquema tentativo: Procedimientos de Importacion



Made with a Trial  
Copy of SmartDraw

Buy SmartDraw! - purchased copies print this document without a watermark.  
Visit [www.smartdraw.com](http://www.smartdraw.com) or call 1-800-768-3729.

# Proceso Logístico Interno

## 1. Pronóstico.

### Pronóstico de ventas:

La primera etapa de logística, es determinar la **cantidad de ventas** que obtendrá el producto, con el fin de **planear todo el proceso operativo**.

## 2. Planeación:



De Compras	De Ventas	De Distribución
Consiste en recopilar la información para <b>determinar la cantidad total de productos</b> que será demandado dentro del mercado .	Consiste en <b>determinar las etapas de un proceso</b> a desarrollarse en la parte de ventas Ej: (objetivos por tipo de productos mes a mes).	Determinar los <b>canales y las necesidades de distribución</b> que va a tener el producto ( <b>empaquete, embalaje, tipo de transporte, etc</b> )



# Proceso Logístico Interno

## 3. Manejo inicial de logística:



Pedidos	Inventarios	Recepción	Entrada
definir la O/C que será enviado a los proveedores, en función a la demanda efectiva y flujos de mercancía requeridos.	Manejar y controlar adecuadamente todo el stock de mercancías que en almacenes o bodegas.	recibir las órdenes de compra y cotejar con documentos respectivos.	verificar la entrada de mercancías a la bodega y clasificar previo a liquidación de las compras



# Proceso Logístico Interno

## 4. Empaque.



Consiste en **proteger, preservar y fortalecer el producto** mediante un sistema adecuado de protección.

**Sistema de Empaque/Embalaje**

## 5. Almacenamiento.



**Almacenamiento**

**Recepción del producto**, que estará dentro de la bodega disponible para su venta y distribución.

## 6. Transporte de mercancías.



**Planificar el traslado de las mercancías** a los puntos de venta, a los almacenes, a distribuidores o consumidores directamente.

**Transporte**



# Proceso Logístico Interno

## 7. Centros de distribución y Estrategia de servicio.



Distribución	Servicio
Es <b>gestionar los canales de entrega</b> de mercancía, y buscando nuevas coberturas <b>teniendo en cuenta los costos que generara la operación.</b> ( Transportes, MOP, Materiales Etc.).	Es contar con una <b>estructura suficiente</b> , que pueda <b>servir</b> a los <b>clientes</b> en todas sus inquietudes, dudas o quejas.(SAC) Que incluye: <b>Ventas, servicio directo, asistencia técnica, manejo de garantías etc.</b>

