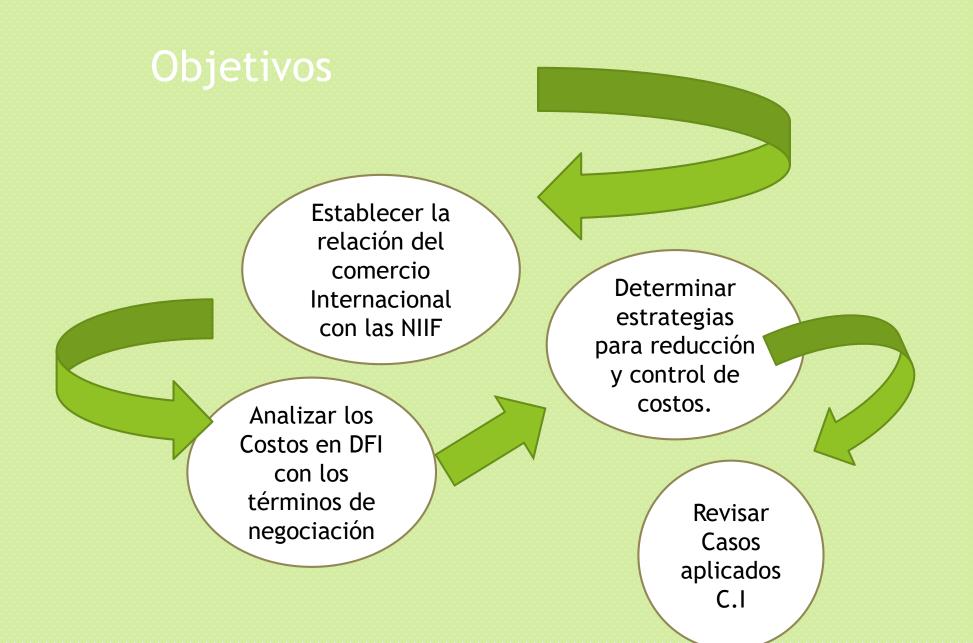
Distribución Física Internacional y Costos Transaccionales Asociados a Normas Internacionales Financieras





El DEPARTAMENTO DE CIENCIAS CONTABLES, la CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA y los POSGRADOS EN CIENCIAS CONTABLES

de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana, se complacen en invitarlo a oír (audire) la intervención del profesor Samir Medina Roncancio, que se realizará el día MARTES 8 de AGOSTO de 2017, de 6 a.m. a 9 p.m., en el SALÓN 2-409 (Edificio Fernando Barón S.J.)



Cambios que ha presentado en la economía

En este sector siempre se ha observado el intento de establecer diferentes modelos económicos con el fin de adaptarse a los cambios del momento. Ejemplo de ello denotar los siguientes:











Feudalismo: se caracteriza por la presencia de unos terratenientes o dueños de las tierras La cual permite el desarrollo de la agricultura, la explotación de los minerales y el pastoreo de animales

Mercantilismo: se caracterizaba en que al tener gran cantidad de metales preciosos, materias primas y mano de obra barata, se obtenía mayor riqueza, siendo esta reflejo de poder. Capitalismo: se basa en la importancia del capital como generador de riqueza y en la asignación de los recursos a través del mecanismo del mercado.

LA GLOBALIZACION



La **globalización** es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a escala mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo uniendo sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

Ventajas

- La circulación de bienes y productos importados.
- Contribuye a la disminución de la inflación.
- Aumento de inversiones extranjeras, implica potencia en el área de comercio internacional, y propicia mejores relaciones con otros países, así como enriquecedores procesos de intercambio cultural.
- Desarrollo tecnológico.

Desventajas:

autores críticos sostienen que la globalización puede traer como consecuencia la pérdida de las identidades culturales tradicionales en favor de una idea de cultura global, impuesta por el influjo de las grandes potencias sobre el resto del mundo.

Tipos de globalización

Globalización social:

Se conoce por la preservación de la equidad y la justicia para todas las personas. Un planeta globalizado, en el aspecto social, es un espacio en el que todos los individuos son vistos como iguales sin tener en cuenta su condición social, culturas o costumbres religiosas.

Globalización cultural:

Se refiere a todo aquello vinculado con la emisión y consumo de los productos culturales a trascendencia internacional, específicamente el cine, la literatura, la música y la televisión. El elemento tecnológico incrementa su habilidad de difusión a niveles mayores.

Globalización económica:

Abarca el procedimiento de gradual interdependencia financiera del grupo de naciones del planeta, causada por el incremento del volumen y de la diversidad de las transacciones mundiales de servicios y bienes, así como de la circulación internacional de capitales, y la mano de obra, al mismo tiempo que por la expansión apresurada y general de la tecnología.

Globalización tecnológica:

Consiste en el acto de normalizar mundialmente el empleo de las estructuras actuales de la tecnología. En la actualidad las informaciones se transmiten en segundos gracias a la Internet y ha facilitado progresos en las comunicaciones y el transporte que se han incrementado en la intercomunicación de todas las naciones en una proporción nunca vista antes, han conseguido una sociedad más relacionada con una coexistencia en todos los sentidos.

Globalización política:

Es el aumento en la unificación de las diversas políticas nacionales en una sola política internacional, fundamentada en la acelerada construcción de poder, jerarquías y actualizadas normas mundiales de la actualidad.

Sistemas Internacionales estandarizados:

- En contabilidad a nivel mundial se habla de:
- Las NIIF Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)
- En comercio internacional se puede hablar de sistemas homogéneos a nivel global:
- El código de la clasificación arancelaria
- Términos de negociación Internacional

Las NIIF Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

- Las NIIF Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), también conocidas por sus siglas en inglés como IFRS (International Financial Reporting Standards), son estándares técnicos contables adoptadas por el IASB, institución privada con sede en Londres.
- Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son las normas contables emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) con el propósito de uniformizar la aplicación de normas contables en el mundo, de manera que sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad. Las NIIF permiten que la información de los estados financieros sea comparable y transparente, lo que ayuda a los inversores y participantes de los mercados de capitales de todo el mundo a tomar sus decisiones.

Código de Clasificación Arancelaria

- ▶ El código de la clasificación arancelaria, basado en la nomenclatura del Sistema Armonizado, consta de seis dígitos. Cada país puede añadir más dígitos a esos seis, en función de sus necesidades tributarias y estadísticas. Por ejemplo, la numeración en la nomenclatura mexicana y en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), consta de 8 dígitos en total, mientras que en Canadá, España (en general la Unión Europea (Taric)) los Estados Unidos de América y Colombia, consta de 10
- ► Ejemplo en Colombia
- Automóviles

Ejemplos de clasificación Arancelaria:

DIAN - MUISCA - ARANCEL Consultas Arancel

Consultas Arancel
General
Por medidas
Por código de nomenclatura
Estructura nomenclatura
Índice alfabético arancelario
Reglas generales de la
nomenclatura
Por texto

¿Dónde estoy?: Inicio | Consultas Arancel | Consulta por estructura arancelaria Consulta por estructura arancelaria

servicios en línea muisca

Sección	XVII	Material de tr	ansporte				
Capitulo	87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios					
Partida	8703	principalment	e para transpoi	rte de persona:	automóviles co s (excepto los d k» o «station w	e la partida	
	8703.20		vehiculos, unica e encendido po		otor de embolo ((piston)	
	8703.23	De cilindra cm3:	da superior a 1	.500 cm3 pero	inferior o igual	a 3.000	
	8703.23.10	Con trace	cion en las cuat	ro ruedas			
				-	-		

Código	Comp Supl Designación de mercancías		Perfil	Notas
8703.23.10.20		Con motor de funcionamiento exclusivo con gas natural	•	
8703.23.10.90		Los demás	•	
		Regresar)		

DIAN

Consultas Arancel General Por medidas Por código de nomenclatura Estructura nomenclatura Índice alfabético arancelario Reglas generales de la nomenclatura Por texto

		DATOS GE	NERALES			
Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Desde	Hasta	Leg	
ARIAN	8703.23.10.90			09-jul-2010	2.5	
Descripción	Vehículos auto- velocípedos y o terrestres, sus a Automóviles de vehículos auto- principalmente personas (exce 87.02), incluido («break» o «sta carreras Los demas ve con motor de e alternativo, de « De cilindrada pero inferior o i Con tracció Los demás	demás vehíci partes y acce e turismo y de pareles conc para transpo es los del tipo ation wagon» chiculos, unico mbolo (pisto encendido po a superior a gual a 3.000 on en las cua	ulos esorios emás ebidos orte de partida o familiar o) y los de camente n) or chispa: 1.500 cm3 cm3:	09-jul-2010		
Unidad física	u - Unidades o	articulos		09-jul-2010	222	

Los Términos de Negociación Internacional

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

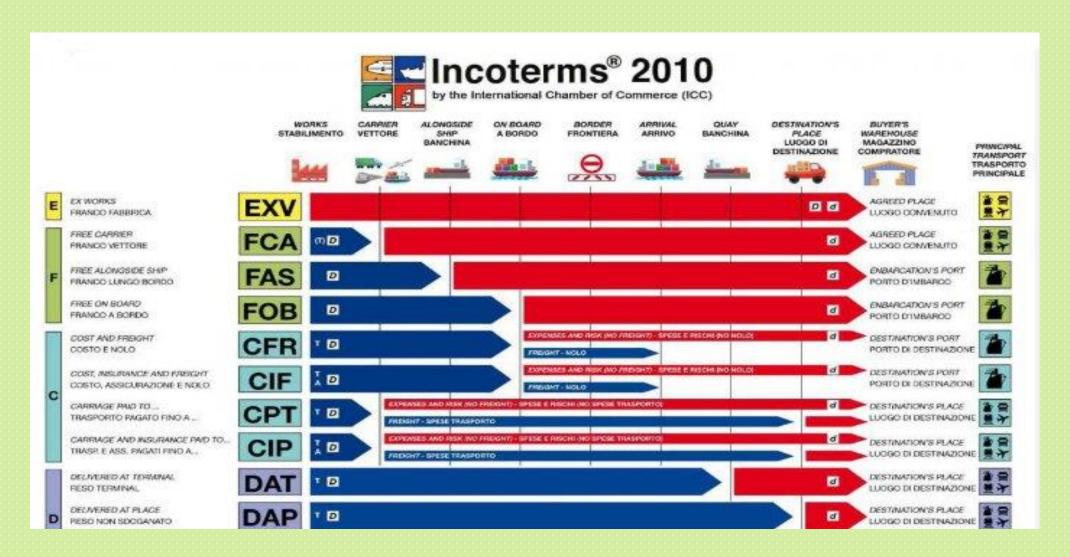
Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada termino permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos mas usados en el Comercio internacional.

Los incoterm determinan:

- Los Incoterms determinan:
- ► El alcance del precio.
- ► En que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.
- EXW-FCA-FAS-FOB-CRF-CIF-CPT-CIP-DAT-DAP-DDP

INCOTERM 2010



Matriz de costos Incoterm Pro-Colombia

www.procolombia.co/sites/default/files/SIMULADOR_DE_COSTOS_2012.xls



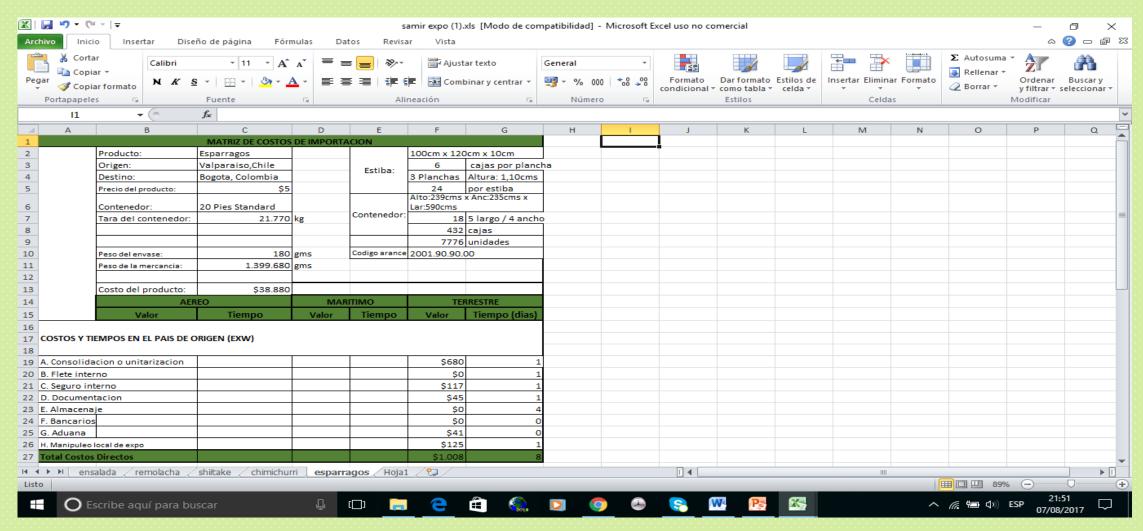
MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

	1	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	0
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	-
INFORMACIÓN		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	-
BÁSICA DEL	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	0
PRODUCTO	IV	USD\$ ▼	0
		VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL	
	v	EMPAQUE	-
		DIMENSIONES	-
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	0
INFORMACIÓN	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTRI	0
BÁSICA DEL	VIII	PESO TOTAL KG/TON	0
EMBARQUE	IX	UNIDAD DE CARGA	0
	×	UNIDADES COMERCIALES	1
	ΧI	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	-
OTRA	XII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	0
INFORMACIÓN DE	XIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	0
IMPORTANCIA	XIV	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	-

Campos Modificables
Campos con Formulas

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		MARÍTIMO			AÉREO			TERRESTRE		
		Costo		Costo	Costo Total		Costo	Costo		
	Unitario	Total	TIEMP	Unitario	Costo Fotal	TIEMP	Unitario	Total	TIEMP	
A VALOR EXW	0.000		-	0,000			0.000			

CASO COSTOS:



Distribución Física Internacional y Logística de los negocios

Es un campo relativamente nuevo del estudio integrado de la gerencia, si lo comparamos con los tradicionales campos de las finanzas, el marketing y la producción. La novedad de este campo estriba en el concepto de dirección coordinada de las actividades relacionadas, en vez de la práctica relacionada de manejarlas de manera separada, se maneja las toma de decisiones en

general.



VENTAJAS COMPETITIVAS

Una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás.

Según Michael Porter, en su análisis sobre las estrategias genéricas

La ventaja competitiva en costes

Una empresa tiene ventaja en costes cuando tiene costes inferiores a los de sus competidores para un producto o servicio semejante o comparable en calidad. Gracias a la ventaja en costes la empresa consigue rebajar sus precios hasta anular el margen de su competidor. La estrategia de liderazgo en costes es recomendable cuando:

- ► El producto está estandarizado (se ofrecen muchos productos iguales en calidad y precio), y es ofrecido por múltiples oferentes o empresas.
- Existen pocas maneras de conseguir la diferenciación de productos (tratar de hacer que tu producto sea percibido y aporte diferentes características al comprador), que sean significativas.

La ventaja competitiva en diferenciación de productos:

Se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva en diferenciación de producto cuando ofrece un producto o servicio que, siendo comparable con el de otra empresa, tiene ciertos atributos o características que lo hacen que sea percibido como único por los clientes. Por ello, los clientes están dispuestos a pagar más para obtener un producto de una empresa que de otra.

La estrategia de diferenciación de producto resulta más adecuada cuando se dan alguna de las siguientes circunstancias:

- Los clientes otorgan una especial importancia a aspectos tales como la calidad, o utilizan el producto para diferenciarse socialmente.
- Las características distintivas son difíciles de imitar, al menos con rapidez y de manera económica.

Segmentación de mercado:

La estrategia de segmentación de mercado busca que las compañías conozcan los comportamientos de la gente a la hora de consumir un producto o servicio y así ofrecerles lo que realmente necesitan. Trata de conseguir que las empresas se centren en unos cuantos mercados objetivo en lugar de tratar de apuntar a todos.



Tomado de <u>Andrés Sevilla Arias</u> <u>Definiciones</u>, <u>Economía</u>, <u>Marketing</u>

Principales Costos de la DFI

- Flete Internacional
- Seguro Internacional
- Costos Portuarios (Manipulación de mercancía)
- Costos Aduaneros
- Flete Local
- Costos documentales
- Costos de Almacenamiento
- Costos financieros
- Costos de procedimiento (Insp. Anti-Narcóticos)



SOBRECOSTOS

- Incremento en combustible
- Incremento en los fletes
- Demoras
- Reprocesos
- Falta de planeación
- Burocracia (aduaneros, requisitos legales)
- Financieros
- Seguridad
- Imprevistos



Estrategias de optimización de Costos en DFI

- Economías de Escala (FCL full container load)
- Carga consolidada (LCL Less Container load)
- Trasladar costos a los proveedores Ejemplo Almacenamiento
- Manejo del inventario por parte del proveedor (VMI)
- Política de Cero Inventarios (Ajustado a la Demanda)
- Cercanía con el proveedor
- Integración en Zona Franca (Venta sobre pedido)
- Negociación gana- gana
- Formar aliados y no proveedores
- Control de costos en toda la cadena de suministro (inferior a 13%)
- Indicadores

Generación de valor agregado

- Desarrollar aliados estratégicos en pro de favorecer los intereses de la empresa, que se alinee con las políticas y estrategias de la compañía,
- Cuanto valor agregado puede trasladar esta empresa
- Cuales son los niveles de servicios dispuestos para la empresa
- Como replantear la cadena de suministro
- Que tanto valor agregado trasladan sus proveedores?

Los inventarios y los costos en DFI

- Principalmente se destaca en logística el efecto que tiene la baja rotación de un producto pues afecta los ingresos de la compañía y genera situaciones como obsolescencia de la mercancía o daños en su manipulación.
- ► En DFI se identifican principalmente los inventarios en transito y que son visibles para la parte financiera mas no en la compañía por lo tanto es indispensable una planeación y efectiva negociación para evitar el riesgo o minimizarlo pues su impacto deriva de sobrecostos.
- Que hago con el inventario en transito?
- Que pasa cuando no llegan las facturas?
- Como son los procesos de Integración industrial?

Cadena de suministros



Es el nombre que se le otorga a todos los pasos involucrados en la preparación y distribución de un elemento para su venta, es decir, es el proceso que se encarga de la planificación o coordinación de las tareas a cumplir, para poder realizar la búsqueda, obtención y transformación de distintos elementos, de esta forma poder comercializar un producto

características

- **▶**Rentable
- ▶ Especialización
- ► Sensible y adaptable
- ▶ Visibilidad
- **▶**Integridad
- **▶**Facultar
- **►**Sustentable

Objetivos

- Administración del Portafolio de Productos y Servicios: Es la oferta que la compañía hace al mercado. Toda la Cadena de Suministro se diseña y ejecuta para soportar esta oferta.
- Servicio a Clientes: Es responsable de conectar la necesidad del cliente con la operación interna de la compañía
- ► Control de Producción: Se encarga de programar la producción interna y, como consecuencia, dispara la actividad de Abastecimiento de insumos.
- ► Abastecimiento: Se encarga de proveer los insumos necesarios para satisfacer las necesidades de Producción (Materia prima y Materiales) cuidando los tiempos de entrega de los proveedores y los niveles de inventario de insumos.
- ▶ **Distribución:** Se encarga de custodiar insumos y producto terminado (en algunas organizaciones solo producto terminado), hacerlo llegar a los Clientes y/o a su red de distribución, que puede incluir otros almacenes ó Centros de Distribución (CD).

Las decisiones que se habrán de tomar en una cadena de suministro se dividen en tres categorías o niveles:

Estrategia o diseño de la cadena de suministro

- La compañía decide cómo estructurar la cadena de suministro.
- Se toman decisiones acerca de cómo se distribuirán los recursos y los procesos.
- Se toman decisiones a largo plazo, pues modificarlas a corto plazo sale caro.
- Se debe tomar en cuenta la incertidumbre en las condiciones.

Planificación de la cadena de suministro

- Se consideran decisiones de un trimestre.
- La configuración de la cadena de suministro es fija.
- Se configuran las restricciones dentro de las cuales debe hacerse la planificación.
- La meta es maximizar el superávit manteniendo las restricciones.
- Incluye tomar decisiones sobre cuáles mercados serán abastecidos y desde qué ubicaciones, la subcontratación de fabricación, las políticas de inventario que se seguirán y la oportunidad y magnitud de las promociones de marketing y precio.

Operación de la cadena de suministro

- ▶ El horizonte de tiempo es semanal o diario.
- Las compañías toman decisiones acerca de los pedidos de cada cliente.
- La configuración de la cadena de suministro se considera fija y las políticas de planificación ya se han fijado.
- La meta de las operaciones de la cadena de suministro es manejar los pedidos entrantes de los clientes de la mejor manera posible.

Ejemplos de cadenas de suministros Wal-Mart

Wal-Mart diseñó su cadena de suministro con grupos de tiendas alrededor de centros de distribución, con el objeto de facilitar el reabastecimiento frecuente de sus tiendas de manera rentable. Esto permite a las tiendas igualar la oferta y la demanda con mayor eficacia que la competencia. Wal-Mart ha sido el líder en compartir la información con los proveedores y en colaborar con ellos para disminuir los costos y mejorar la disponibilidad de los productos

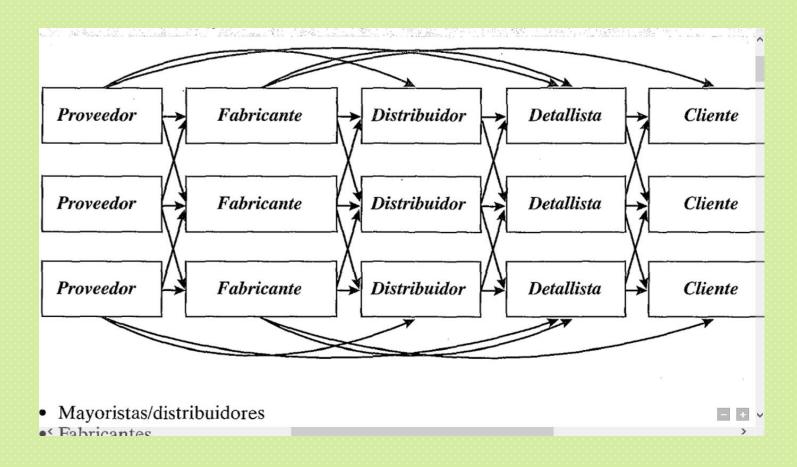
Ejemplos de cadenas de suministros DELL

Dell elimina a los distribuidores y minoristas y vende directamente a sus clientes. Un estrecho contacto con sus clientes y un entendimiento de las necesidades de éstos le permiten formular mejores pronósticos. Para mejorar aún más la correspondencia entre la oferta y la demanda, Dell hace un esfuerzo activo para guiar a sus clientes en tiempo real, por teléfono o vía Internet, en la configuración de la PC que puede construirse con los componentes disponibles. centraliza la fabricación y los inventarios en unas pocas localidades y pospone el ensamblaje final hasta que llega el pedido. Como resultado, es capaz de ofrecer una gran variedad de configuraciones de PC y, al mismo tiempo, mantiene niveles muy bajos de inventario.

Decisiones en una cadena de suministros

- ▶ Estrategia o diseño de la cadena de suministro: Durante esta fase, dados los planes de fijación de precios y de marketing para un producto, la compañía decide cómo estructurar la cadena de suministro durante los siguientes años. Decide cómo será la configuración de la cadena, cómo serán distribuidos los recursos y qué procesos se llevarán a cabo en cada etapa.
- ▶ Planeación de la cadena de suministro: Para las decisiones que se toman en esta fase, el periodo que se considera es de un trimestre a un año. Por lo tanto, la configuración determinada para la cadena de suministro en esta fase estratégica es fija. Esta configuración establece las restricciones dentro de las cuales debe hacerse la planeación. La meta es maximizar el superávit de la cadena de suministro que se puede generar durante el horizonte de planeación
- ▶ Operación de la cadena de suministro: Aquí, el horizonte de tiempo es semanal o diario, y durante esta fase las compañías toman decisiones respecto a los pedidos de cada cliente. Al nivel de la operación, la configuración de la cadena de suministro se considera fija y las políticas de planeación ya se han definido. La meta de las operaciones de la cadena de suministro es manejar los pedidos entrantes de los clientes de la mejor manera posible

Enfoque de los procesos en una cadena de suministro



. Administración de la relación con el proveedor (ARP)

Todos los procesos que se centran en la interacción de la compañía con sus proveedores.



Administración de la relación con el cliente (ARC):

Todos los procesos que se centran en la interacción de la compañía con sus clientes.

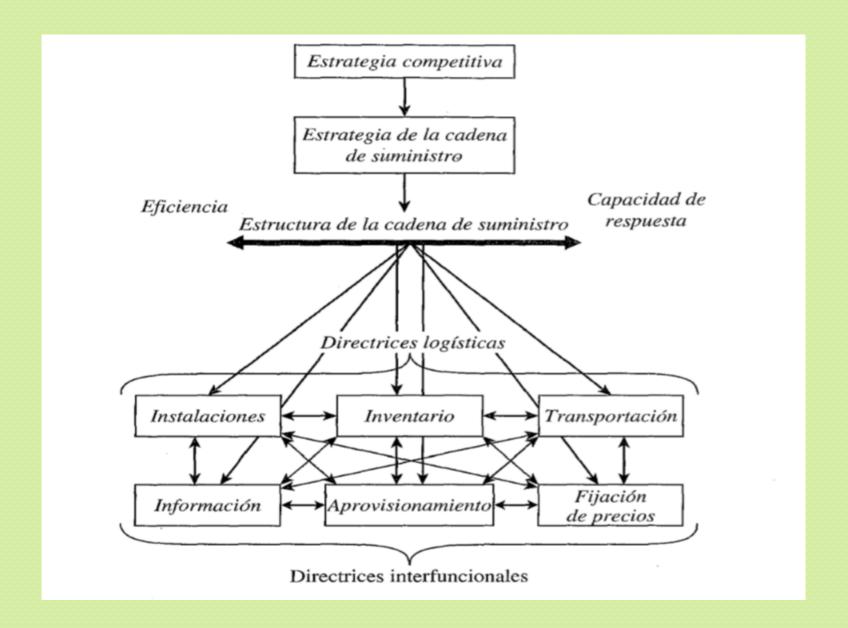


Eficiencia y capacidad de respuesta en una cadena de suministro

Para lograr la eficiencia la empresa deberá adaptar su cadena de suministro a fin de satisfacer mejor las necesidades de los diferentes segmentos de clientes ajustándose también durante el ciclo de vida de un producto y conforme cambia el panorama competitivo

Directrices interfuncionales y logísticas de una cadena de suministro

El ajuste estratégico que se analizó requiere que la cadena de suministro de la compañía alcance el equilibrio entre la capacidad de respuesta y la eficiencia que mejor satisfaga las necesidades de la estrategia competitiva de la compañía. Para entender cómo una compañía puede mejorar el desempeño de la cadena en términos de capacidad de respuesta y eficiencia, debemos examinar las directrices logísticas e interfuncionales del comportamiento de la misma: instalaciones, inventario, transportación, información, aprovisionamiento y fijación de precios.



Políticas y estrategia

Es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin. En las estrategias que debe tener una logística podemos mencionar:

Estrategia corporativa: Es el plan que debe diseñar la dirección de la organización al comienzo de cada nuevo proyecto para conducir a la plantilla, ejecutar las tareas, cumplir los compromisos y alcanzar los objetivos establecidos.

Estrategia competitiva: Tiene como propósito definir qué acciones se deben emprender para obtener mejores resultados en cada uno de los negocios en los que interviene la empresa. Tema que en esencia nos lleva a plantear qué productos se deben manejar y qué características deben reunir para aspirar el éxito.

Estrategias de investigación: Articulación e integración del conjunto de decisiones a tomar, para aprender de manera coherente la realidad empírica, de modo de someter de manera rigurosa las hipótesis o las preguntas de investigación a la prueba de los hechos. Una estrategia de investigación se elabora generalmente en dos tiempos, primero se determina una aproximación general, segundo se elige un diseño de investigación

Estrategias en la cadena de suministros

Estrategias en fabricación:

Es un plan de acción a largo plazo para la función de la Producción en el que se recogen los objetivos deseados, así como los necesarios cursos de acción y la asignación de los recursos. Al citar un ejemplo, podríamos crear un programa en el cual logramos conocer los potenciales de cada operario de una planta productiva, al conocer dicho potencial, asignar la labor mas benéfica tanto para su comodidad, como su optimización del trabajo

Estrategias en inventarios:

Se cree que no existe una única estrategia y que cada empresa tiene situaciones propias y características específicas en lo que se refiere a la decisión de cómo y cuándo reaprovisionar su inventario. Debido a esto, se debe tener en cuenta el nivel de servicio, inversión en inventario, costos de operación, diseño de la red de distribución. Muchas empresa manejan el proceso de croos docking para disminuir su costo en inventarios y almacenamiento, que se basa en entregar un producto que sale del proceso de fabricación directamente a las manos del consumidor o cliente

Estrategias en compras:

En proceso de compras se debe tener en cuenta:

- Seleccionar y clasificar proveedores
- Evaluar el desempeñó del proveedor
- Negociar contratos
- Comparar precio, calidad y servicio
- Contratar bienes y servicios
- Programar compras
- Establecer las condiciones de venta
- Evaluar el valor recibido
- Medir la calidad que proviene del exterior, si esto no es responsabilidad del control del control de la calidad
- Predecir el precio, servicio y en ocasiones los cambios de la demanda
- Especificar la forma en la que se recibirán los bienes.

Estrategias en transporte:

La Importancia de un sistema eficaz de transporte contribuye a una mayor competencia en el mercado, a mayores economías de escala en la producción y a la reducción de precios bienes. Existen empresas que manejan tecnologías y aplicaciones en sus rutas de distribución y transporte para lograr así una mayor agilidad en este proceso, disminuyendo tiempo y costos en este proceso. La mas común podemos citar GPS

Política



La política es una actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo para alcanzar ciertos objetivos.

Como ejemplo, podemos mencionar aquellos reglamentos que se determinan en alguna empresa en particular donde esta prohíben ciertas cosas como recibir obsequios de proveedores al sector de compras, ya que estos regalos podrían alterar el buen funcionamiento del sistema dentro de la empresa