



Universidad
Tecnológico®





Logística y Cadena de Suministro



Suministro global

Módulo 3





Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-mindfulness antes de comenzar a revisar el tema:

<https://youtu.be/ja2IzRWoTCk>



A principios del siglo XIX, David Ricardo propuso el modelo de la ventaja comparativa, que es el fundamento teórico del comercio internacional. En él se establece que los países buscan especializarse en la producción y exportación de los bienes más eficientes y que tienden a importar aquellos que producen más ineficientemente y a un costo mayor.

Este modelo soporta la práctica del suministro global que es la compra de bienes o servicios en el mercado mundial con el objetivo de aprovechar la eficiencia de cada país en la producción y exportación del bien o servicio en cuestión.





Evaluación de proveedores extranjeros

Satisfacer los requerimientos de los clientes mientras se responde a la incansable presión competitiva requiere enfoques creativos y, a menudo, complejos de la función de compras.



¿Puedes pensar en alguna otra razón para buscar proveedores?

Por lo anterior, es necesario que el comprador desarrolle habilidades de búsqueda de proveedores y de información de inteligencia de negocio.





Algunos riesgos que pueden enfrentar las operaciones de compra internacional pueden ser los siguientes:

Económicos

Políticos

Legales

Propiedad
intelectual

Logísticos

Proveedor

Seguridad

Culturales

¿Conoces algún caso relacionado con lo anterior?
¿Cómo se previenen los riesgos?





El contrato internacional de compra/venta es el **instrumento esencial** que ayuda a prevenir los riesgos, en él deben quedar perfectamente especificados y sin ninguna duda.

Puntos importantes para tener en cuenta en un contrato como comprador:

- Pruebas de calidad y protección contra defectos o daños
- Costos “ocultos” (maniobras, documentos oficiales, certificados, permisos, etcétera)
- Riesgos por responsabilidad civil
- Retrasos o demoras
- Adaptaciones a normas nacionales
- Punto y momento de transferencia de la propiedad de los bienes
- ¿Algo más?

Otros puntos para tener en cuenta en un contrato:

- Prohibición de reexportación
- Derechos de inspección
- Patentes y marcas registradas
- Indemnizaciones
- Derecho de cancelación
- Fuerza mayor
- Liquidación por daños y perjuicios
- Arbitraje
- Enmiendas
- Cesión de derechos
- Notificaciones





Términos y condiciones internacionales

Los INCOTERMS (International Commercial Terms) son reglas internacionales aceptadas por gobiernos, autoridades y profesionales en todo el mundo para la interpretación de los términos más comunes o utilizados en el Comercio Internacional.

El enfoque de los INCOTERMS se encuentra limitado a problemas relacionados con derechos y obligaciones de las partes, establecidas en el contrato de compraventa, respecto a la entrega de bienes vendidos, excluyendo "intangibles", como software de computadoras.

Los INCOTERMS no están implícitos en los contratos de compraventa internacional, si van a usarse deben incluirse específicamente mencionando incluso la última revisión, INCOTERMS 2020.





En forma gráfica:

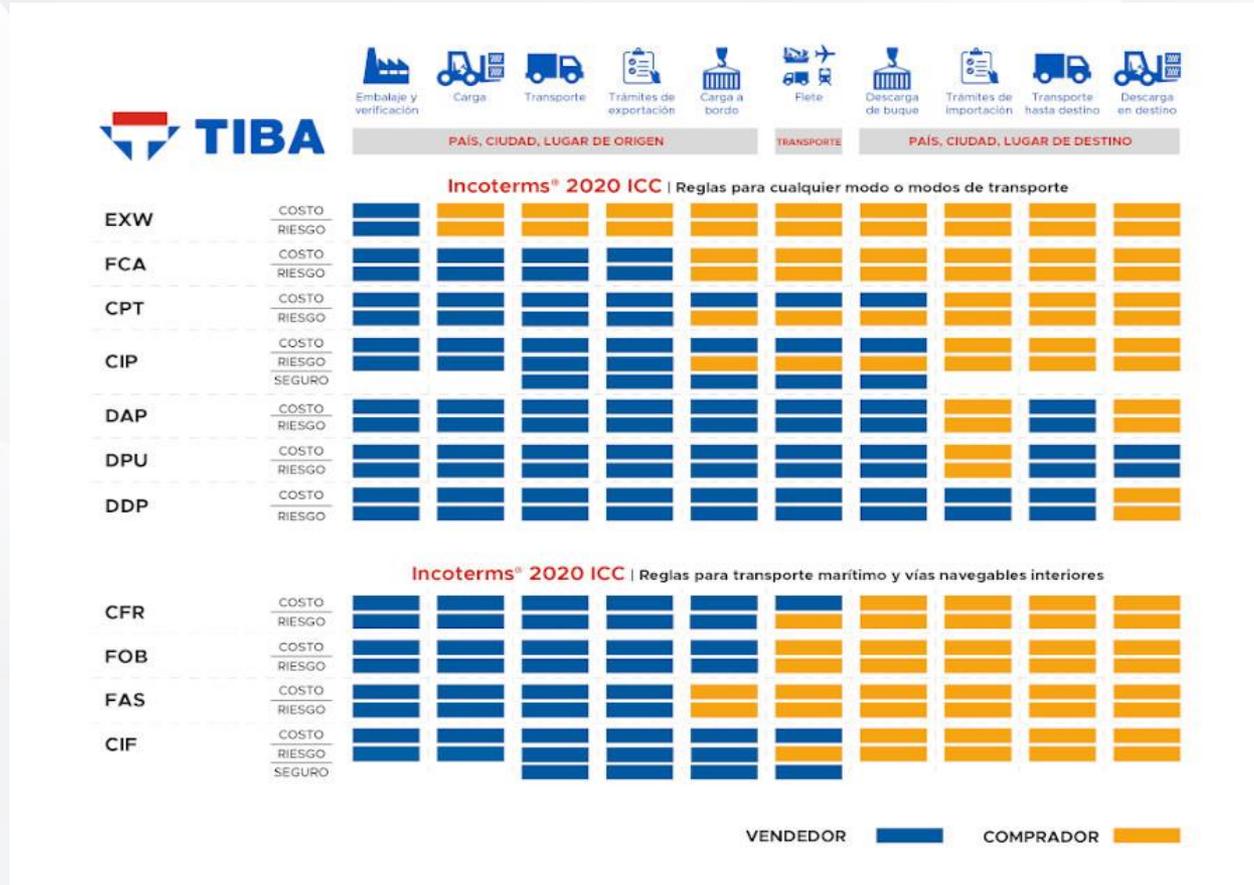


Imagen obtenida de TIBA. (2020). *Incoterms 2020*. Recuperado de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es> solo para fines educativos



Con base en el material revisado, y para asegurar la comprensión de los conceptos, realiza lo siguiente:



1. Investiga un caso de compra internacional, donde el riesgo se haya materializado en problema por el concepto de falta a la propiedad intelectual.

2. Describe la estrategia que la empresa siguió para salir del problema inmerso.

3. Describe cómo pudo haber evitado el problema.





Se deben tener claras las oportunidades y los riesgos que presenta el suministro global, además, esta práctica ya no es opcional, las empresas deben buscar a los mejores proveedores en cualquier parte del mundo donde se encuentren para integrarlos en su red de suministro y así asegurar su propia eficiencia y competitividad.





Referencias:

- TIBA. (2020). *Incoterms 2020*. Recuperado de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>





Logística y Cadena de Suministro



Instrumentos de
comercio exterior

Módulo 3



Al incursionar México en el mercado internacional, se ve en la necesidad de crear mecanismos de atracción de inversión extranjera para mejorar el desarrollo económico del país, así como su flujo comercial.

Los programas de apoyo al comercio exterior, que son una parte esencial de las transacciones de las personas físicas, morales nacionales y extranjeras son apoyados por el Gobierno Federal.

Algunos apoyos son la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes, así como la simplificación de trámites administrativos.





IMMEX

El beneficio más importante dentro del programa IMMEX es que las empresas no pagan el Impuesto al Valor Agregado (IVA), ni el pago de las cuotas compensatorias.

ALTEX

La denominación de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) proviene del programa con el mismo título y su objetivo es promover la exportación de productos mexicanos, brindándoles facilidades de carácter administrativo y fiscal.



Fuente: Secretaría de Economía. (2010). *IMMEX-INDUSTRIA MANUFACTURERA, MAQUILADORA Y DE SERVICIO DE EXPORTACIÓN*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>



ECEX

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Draw Back

El draw back es la devolución de impuestos de importación a los exportadores.



Fuente: Secretaría de Economía. (2010). *IMMEX-INDUSTRIA MANUFACTURERA, MAQUILADORA Y DE SERVICIO DE EXPORTACIÓN*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>



Con base en el material revisado, y para asegurar la comprensión de los conceptos, realiza lo siguiente:



1. Investiga el programa de apoyo PROSEC (programa de promoción sectorial).

2. Menciona las industrias que pueden participar en el programa PROSEC.

3. ¿Cuáles son las condiciones para aplicar al apoyo?





Los sujetos participantes del comercio exterior son en su mayoría sociedades mercantiles que participan en ciertos programas, con la finalidad de obtener beneficios, ya sea devoluciones, exenciones fiscales, entre otros.

Con los programas de apoyo al comercio exterior se fomentan la competitividad, transparencia y posición de México en el extranjero, como potencia económica y captadora de recursos, pero su principal objetivo es la creación de empleos, flujo de activos de forma constante y un desarrollo económico nacional saludable.





Referencias:

- Secretaría de Economía. (2010). *IMMEX-INDUSTRIA MANUFACTURERA, MAQUILADORA Y DE SERVICIO DE EXPORTACIÓN*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>





Logística y Cadena de Suministro



Desarrollo de
proveedores

Módulo 3



Un programa de desarrollo de proveedores debe estar orientado a alcanzar los siguientes objetivos:

- Reducir el costo total de la cadena de suministro.
- Incrementar la rentabilidad para todos los participantes de la cadena de suministro.
- Optimizar la calidad del producto.
- Lograr tiempos de entrega perfectos en cada punto de la cadena de suministro.

En este tema conocerás cómo lograr lo anterior, además de los pasos para establecer un efectivo programa de desarrollo de proveedores.





Colaboración con proveedores

El desarrollo de los proveedores incluye un amplio rango de acciones para administrar y mejorar el desempeño de la red global de socios conocidos como proveedores, el objetivo primario es trabajar colaborativamente para mejorar continuamente sus procesos y capacidades.

La colaboración se define como el proceso por el cual dos partes adoptan un alto nivel de cooperación para mantener la relación de negocio a largo plazo.

La unión es bilateral: ambas partes tienen el poder de dar forma a la relación y establecer su dirección futura.





Decisiones en la evaluación de proveedores

¿Qué medir?

¿Con que frecuencia se debe reportar?

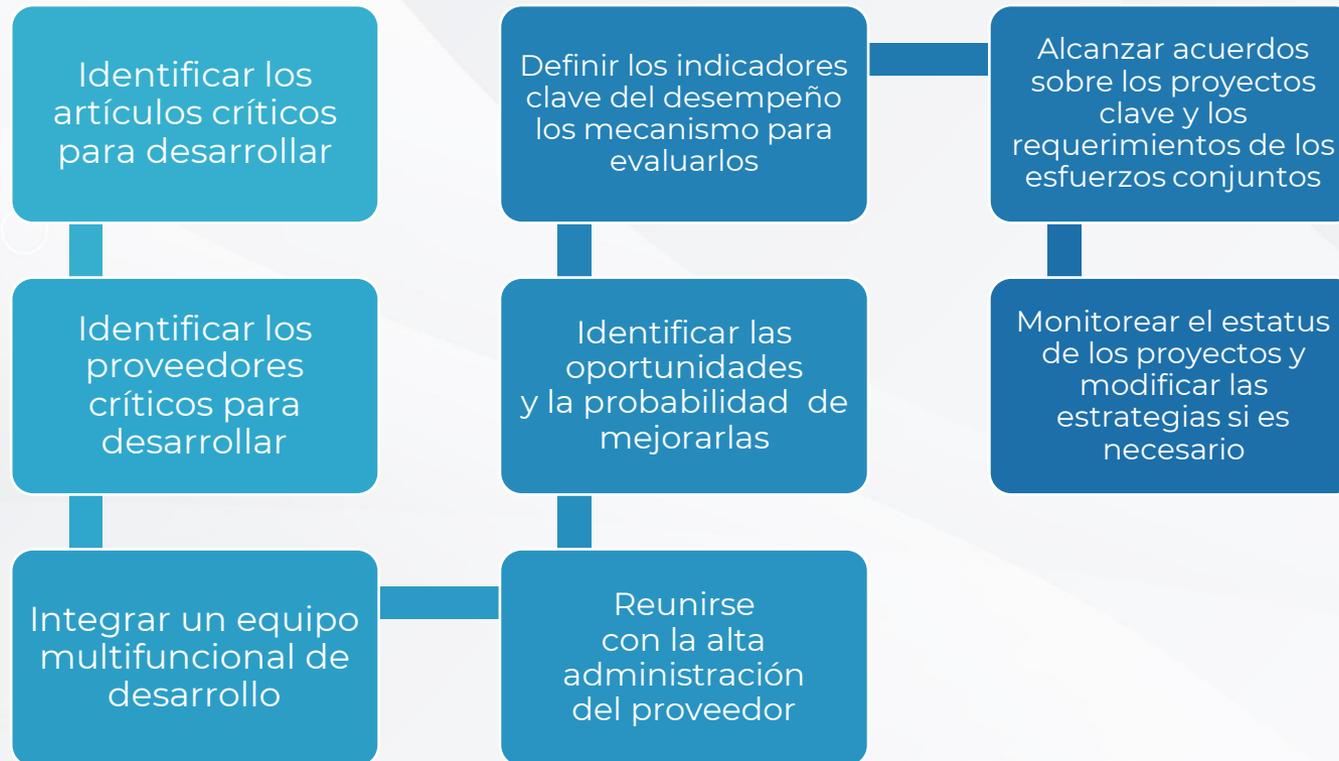
¿Cuántos proveedores debe tener una empresa?

¿Qué uso se le dará a la información?





De acuerdo con Mora (2012), los pasos para desplegar una iniciativa de desarrollo de proveedores son los siguientes:





Con base en el material revisado, y para asegurar la comprensión de los conceptos, realiza lo siguiente:



Describe un caso de una empresa mexicana que muestre la estrategia de colaboración y cooperación con sus proveedores principales de la cadena.





Desarrollar a los proveedores debe enfocarse de la misma manera en que se enfoca el desarrollo de los colaboradores de la empresa. Aunque muchas empresas no hacen un buen trabajo desarrollando a sus empleados, las que lo hacen bien proporcionan la capacitación, las herramientas y los incentivos para lograr un exitoso programa de desarrollo del talento. Invierten en sus empleados porque saben que son los que harán crecer a la empresa. De la misma manera en que los proveedores de clase mundial soportarán cadenas de suministro de clase mundial.





Referencias:

- Mora, L. (2012). *Gestión logística integral, las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. Colombia: Ecoe. ISBN 978-958-648-572-2

