

UNIVERSIDAD DE LIMA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
2018-1



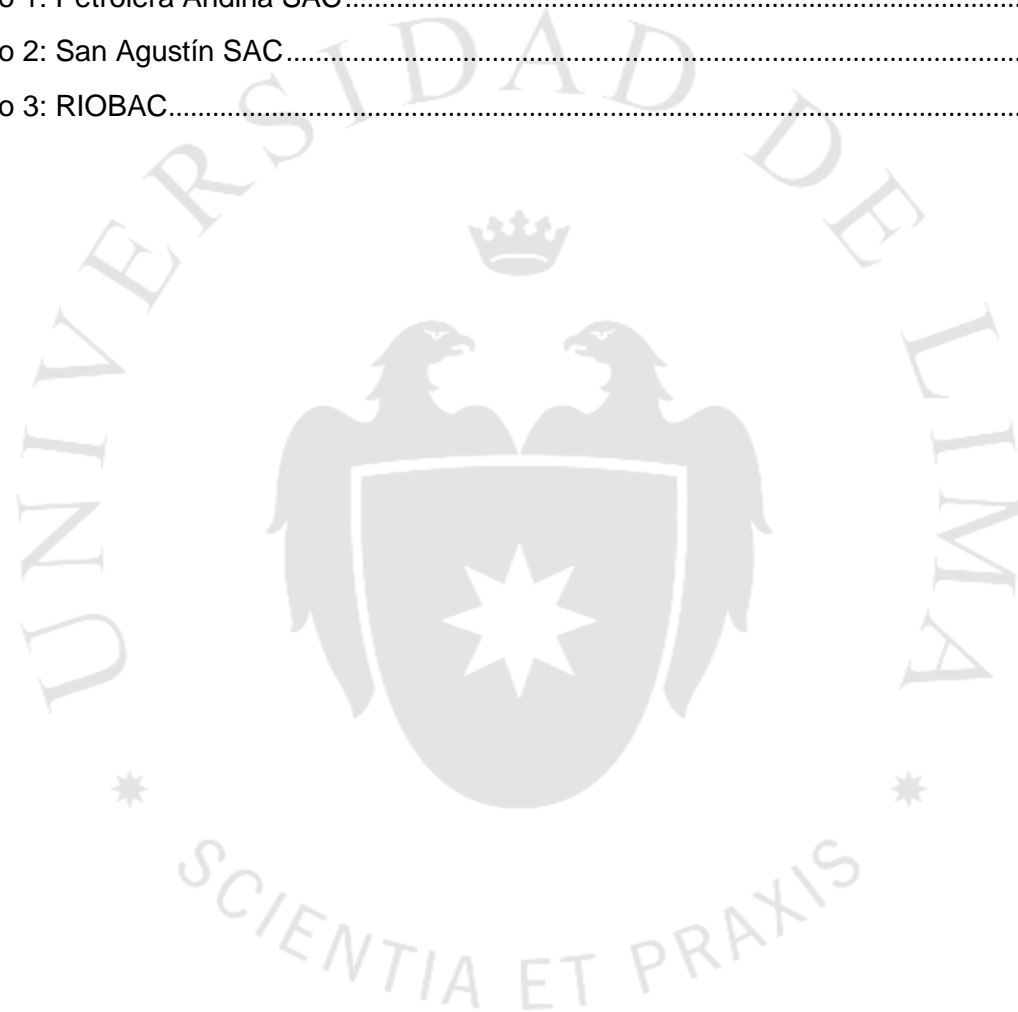
TALLER DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL: CASOS

De Olazával Tejada, Luis Ernesto¹

¹ Docente de la Universidad de Lima: Edeolaza@ulima.edu.pe

Índice

Introducción.....	3
Caso 1: Petrolera Andina SAC.....	5
Caso 2: San Agustín SAC.....	10
Caso 3: RIOBAC.....	13





Introducción

El método del estudio de casos consiste en presentar a los alumnos, situaciones reales que sucedieron en el pasado en diferentes tipos empresas y que servirán para analizar situaciones problemáticas y plantear alternativas de solución. En esta oportunidad nos estamos centrando en temas de logística internacional y su interrelación con la cadena total de abastecimiento.

Lo que se pretende con este método es que el alumno sepa aplicar los diferentes conceptos aprendidos en clase sobre Logística, Cadena Total de Abastecimientos y Comercio Exterior, a situaciones sumamente críticas y encontrar una solución óptima.

Estos casos deberán ser resueltos por grupos pequeños de estudiantes, que les permitan analizar, comparar, contrastar sus posibles soluciones con las soluciones de otros; se entrena en el trabajo colaborativo y la toma de decisiones en grupo. Este método de solución de casos, permite a los alumnos desarrollar trabajos en grupo, capacidad de análisis y evaluar alternativas de solución entre otras aptitudes.



Caso 1: Petrolera Andina SAC

La Empresa Petrolera Andina SAC con sede Administrativa en la ciudad de Lima, distrito de San Isidro, la conforman 3 Unidades de Negocio encargándose cada una de ellas de las siguientes funciones:

- UNIDAD DE NEGOCIOS NORTE: Perforación, Extracción, Refinación y Planta de Productos Químicos.
- UNIDAD DE NEGOCIOS CENTRO: Refinación.
- UNIDAD DE NEGOCIOS ORIENTE: Perforación y Refinación.

Cada Unidad de Negocios actúa como un ente independiente que reporta directamente al Gerente General de la Empresa Petrolera Andina SAC.

Específicamente en la función logística, cada Unidad de Negocios cuenta con una Gerencia de Logística que reporta directamente al Gerente de la Unidad, y es la responsable directa de su abastecimiento, manejo de inventarios y el control de sus almacenes. Cada Gerencia de Logística con tres Jefaturas:

1. Jefatura de Planificación, encargada de la elaboración del plan anual de necesidades de materiales, repuestos y equipos a nivel empresa, consolidando lo solicitado en los Planes de las Áreas Operativas y las diferentes Áreas Administrativas.
2. En cuanto a la Jefatura de Compras, Cada Unidad de Negocios puede generar compras dentro del área geográfica donde se encuentra la sede de la Unidad, en la ciudad de Lima, tanto de materiales de procedencia nacional como de procedencia importada con stock en el país, y desde hace 8 años también puede generar órdenes de compra de importación a través de importadores peruanos, bajo la modalidad DDP Lima e importación directa, bajo las modalidades FOB país de origen, CFR o CIF Callao.
3. Jefatura de Almacenes, la función especial es el mantenimiento, en óptimo estado de conservación, lo que se tiene debidamente almacenado en sus correspondientes casilleros y anaqueles.

Todos los ingresos al almacén, a través de órdenes de compra o devoluciones, y los egresos, a través de vales de consumo, se procesan de manera inmediata a través del sistema “on – line”, lo que les permite mantener siempre un balance actualizado de los inventarios en almacén por cada código de stock.

Cada material de stock con la característica de consumo repetitivo, cuenta con un código de stock de 9 dígitos: FAMILIA (2 dígitos) –SUB FAMILIA (3 dígitos) e ITEM (4 dígitos).

A cada código se le asigna una Política de Control de Stock en base al consumo estimado en el periodo anual y al tipo de consumo.

Lizardo Jimenez, de profesión Ingeniero Industrial, con un MBA en la Universidad de Piura, viene ocupando la Gerencia de logística de la Unidad de Negocios Centro, desde hace 10 años. Durante su gestión se ha implementado un software de características ERP (Planificación de Recursos Empresariales), que integra las funciones de los clientes Internos (Áreas Operativas y Administrativas) e integra también a los principales proveedores, sean estos nacionales o importados.

Uno de los logros del señor Jimenez, es la implementación del Sistema de Reposición Automático de Materiales, sistema este que permite de manera mecanizada, calcular la cantidad a reponer por código de stock. Como información para la aplicación de este sistema de Reposición Automático de Materiales, se requiere contar con:

1. Aplicación de un sistema de Catalogación y Codificación de materiales, de manera tal que cada material con un código y cada código para un solo material.
2. Determinación de una Política de Control de Stock, que permita identificar el stock máximo, el punto de pedido y el stock de seguridad.
3. Mecanización actualizada de los ingresos y egresos al Almacén.
4. Aplicación de un software tipo ERP de características integradoras.

Esta Gerencia de Logística, tiene como objetivo principal el atender las diferentes necesidades de reposición de materiales, repuestos, insumos y equipos, generada por los clientes Internos.

La selección y aprobación de los procesos de compra, se determinan en base al monto total estimado ya sea de los pedidos de material generados por los Clientes Internos

para no stock, o en base al Sistema de reposición Mecanizado de Materiales para materiales de stock.

En el primer caso, los pedidos de material para no stock generados por los Clientes Internos, llamado también de cargo directo, son compras que se cargan directamente al Centro de Costos y a la Cuenta de Gastos asignada a cada Departamento o Área Operativa o Administrativa que se comporta como Cliente interno.

En el segundo caso, la reposición para materiales de stock, que por su característica de consumo repetitivo, van directamente al Almacén, se cargan directamente a una Cuenta de Stock Almacén. Esta cuenta se contabiliza con el Centro de Costos y Cuenta de Gastos asignada a cada Departamento o Área Operativa o Administrativa, cada vez que se extrae materiales del almacén y cuyo consumo se carga directamente a dichas cuentas.

De acuerdo a la información estadística de años anteriores, los pedidos de material generados para stock son aproximadamente el 80% del total de pedidos emitidos. El otro 20% son pedidos para no stock o de cargo directo.

Del total de las órdenes de compra generadas, en un 40% de las emitidas en el periodo son compras de importación y el otro 60% son compras nacionales para la adquisición de materiales de procedencia nacional o procedencia importada se stock en el país.

En cuanto a las compras de importación, el 55% se hacen en base a proveedores importadores peruanos y el otro 45% se realiza a través de importación directa. En el primer caso se usa el Incoterms 2010 DDP en los almacenes de la Unidad de Negocios Centro, y la forma de pago establecida es factura a 30 días calendario de entregada la mercadería en los almacenes y pasado el control cualitativo (calidad) y cuantitativo (cantidad) de la mercadería entregada.

En cuanto a la importación directa realizada por nuestro personal de compras, los incoterms 2010 utilizados son el FOB (en el país de Origen) y el CIF en el Puerto del Callao. Sobre la forma de pago establecida en estos casos, cuando se habla de un FOB, se aplica Carta de Crédito confirmada, a la vista e irrevocable, y cuando se habla de un CIF se usa la forma de pago Contra la Presentación de Documentos y al contado con cheque de Gerencia.

Para esta modalidad de Importación Directa, las actividades logísticas en el Puerto del Callao, se viene trabajando, hace varios años, con una Agencia de Aduanas llamada El

Rápido SRL con no muy buenos resultados, pues existen retrasos en la llegada del material a nuestros almacenes, que en la mayoría de los casos, ha originado postergaciones de los diferentes planes sean estos de producción o de mantenimiento, lo que viene originando pagos extras por penalidades con las empresas contratistas de equipos, según contrato. Estos retrasos en el Puerto del Callao, han originado unos sobre costos los mismos que son asumidos por la Unidad de Negocios Centro.

En el caso de las compras de importación a través de los proveedores importadores peruanos, se ha realizado un estudio a través de un tamaño muestral sobre la diferencia entre el valor DDP Lima con el valor FOB en el país de origen, según la procedencia del material y los resultados son más que sorprendentes, pues existe una diferencia entre el 250% y el 300%.

Ante estos problemas, se ha llamado seriamente la atención al Jefe de Compras, cargo ocupado por el señor Carlos Palomino, de profesión Administrador de Empresas y con seis años de experiencia en el cargo. Se le ha pedido que se tome cartas en el asunto y presente un plan de trabajo a la brevedad.

La Jefatura de Almacenes viene siendo ocupada por el señor Daniel Sánchez, diplomado en Administración de Empresas, con un tiempo de 3 años en el cargo. Creemos que este tiempo es suficiente para darse cuenta realmente de lo que está pasando en su almacén.

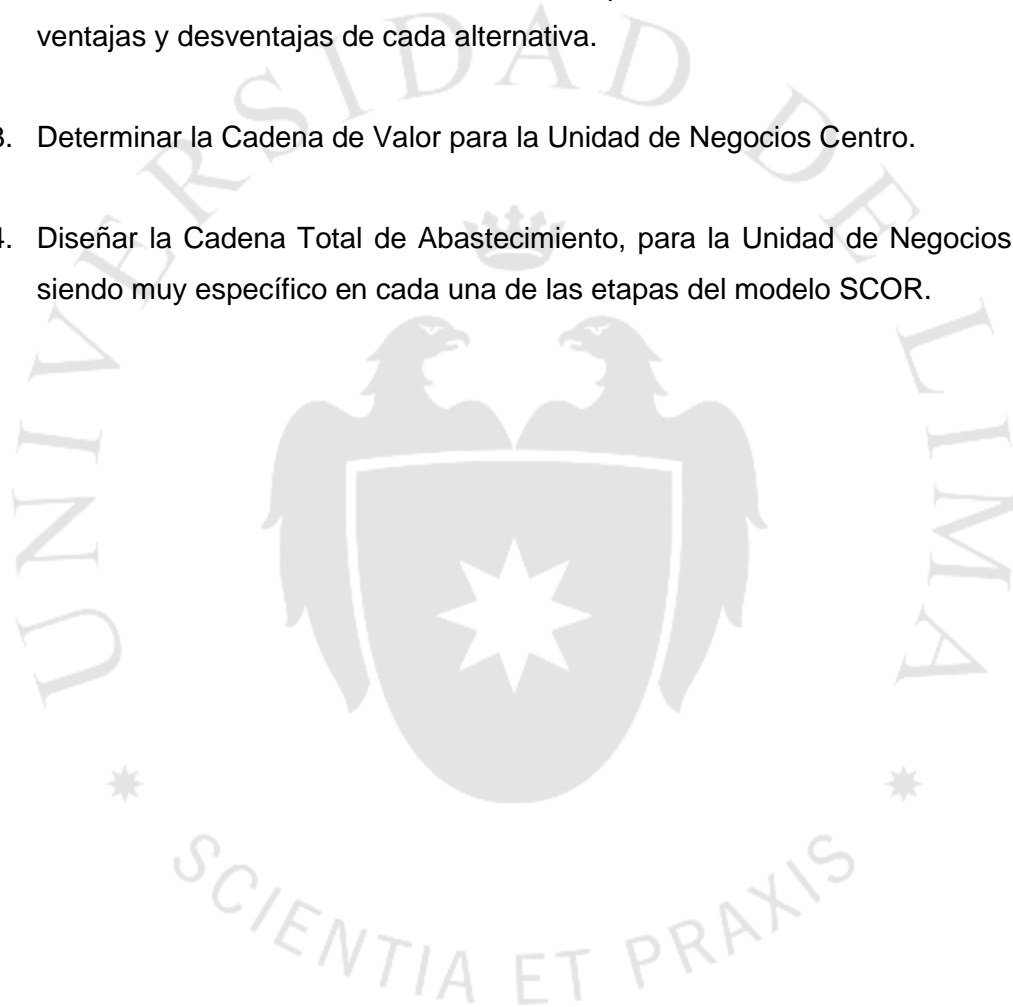
Uno de los problemas que se viene presentando es el incremento de códigos inactivos a un 20% de la totalidad de ítems del almacén e ítems obsoletos a un 10% de la totalidad de ítems del almacén. Estos incrementos vienen originando graves problemas en el almacén, por el espacio ocupado y el alto costo de mantenimiento que se viene generando.

Otro grave problema también es que el indicador de gestión Rotación de Inventarios, está arrojando valores que realmente nos preocupa, pues las últimas mediciones en algunos casos nos dan valores muy por debajo de la unidad tendiente a cero, con tendencia al sobre stock y en otros casos muy por encima de la unidad con el problema de generar escasez si no se analizan y toman decisiones de manera inmediata.

Ante esta situación, se le solicitado al señor Daniel Sánchez realice una investigación para determinar quién o quienes solicitaron estos materiales o repuestos, y presentar alternativas de solución en el caso de los ítems que podrían generar sobre stock o rompimiento de stock.

Usted ha sido contratado como consultor logístico para analizar la problemática actual, de esta Gerencia de Logística, de la Unidad de Negocios Centro, y en el término de 30 días calendario, deberá presentar su informe, conteniendo:

1. Un análisis descriptivo de la situación logística actual de la Unidad de Negocios Centro, indicando las causas que las originaron y los responsables directos.
2. Alternativas de solución de cada uno de los problemas encontrados. Determinar las ventajas y desventajas de cada alternativa.
3. Determinar la Cadena de Valor para la Unidad de Negocios Centro.
4. Diseñar la Cadena Total de Abastecimiento, para la Unidad de Negocios Centro, siendo muy específico en cada una de las etapas del modelo SCOR.



Caso 2: San Agustín SAC

Haciendo un estudio de mercado en los diferentes puntos de venta donde se expende dos productos DETERGENTE EN POLVO FLORAL x 6 KG y ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN x 1 LITRO es de S/52.00 y S/36.00 respectivamente. Estos productos son distribuidos por la empresa SAN AGUSTÍN SAC con sede en el Distrito de Santa Anita y con más de 15 años de experiencia en el mercado por encargo de la empresa IMPORTADORA MÚLTIPLE SAC, con sede en la Av. Colonial – Callao.

El precio de venta de los productos DETERGENTE EN POLVO FLORAL x 6 KG y ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN x 1 LITRO en la distribuidora SAN AGUSTIN SAC son de S/ 48.00 y S/ 31.00 respectivamente. Esta empresa declara que su utilidad es del 20% en ambos productos.

La demanda de ambos productos en los diferentes puntos de venta está experimentando un incremento interesante. Ante esta situación, la empresa MARKETING IMPORTACIONES SAC, subsidiaria del Supermercado SUPER DESCUENTOS, y con sede en la nueva zona industrial del distrito de Chilca, ha decidido contactarse directamente con los fabricantes en Colombia el primero e Italia el segundo, para solicitar cotizaciones de ambos productos y que les permita negociar directamente los precios unitarios y condiciones de compra favorables, a fin de hacerle la competencia a la empresa IMPORTADORA MÚLTIPLE SAC.

Aplicando el concepto de Inteligencia de Mercado de Proveedores para la búsqueda de fabricantes o distribuidores de estos productos, nosotros como clientes en busca de proveedores, pusimos nuestras condiciones, que nos permitan negociar con empresas serias, que nos den la tranquilidad y seguridad de un abastecimiento continuo de productos de calidad y que en un futuro, quede abierta la posibilidad de poder negociar condiciones para otros nuevos productos.

Como respuesta ante nuestras exigencias de información, se presentaron más de 20 empresas proveedores, algunas fabricantes y otras distribuidoras, la que exigían información sobre la importancia de la empresa en el Perú, nuestros ingresos, principales clientes y con qué otras empresas chinas se han tenido otras negociaciones.

Luego de analizar la información proporcionada por estas 20 empresas en internet, se seleccionaron a dos de ellas, una de Colombia, en la ciudad de Valle del Cauca, llamada

empresa PQP y la otra de Italia, en la ciudad de Toscana, llamada MERCAOLEO, las que nos podrían dar la tranquilidad y seguridad necesarias. Estos son dos proveedores que son fabricantes, que nos pueden proporcionar dichos productos.

Las cantidades solicitadas en esta primera experiencia, son de 89,0000 unidades del producto DETERGENTE EN POLVO FLORAL x 6 KG y 43,200 unidades del producto ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN x 1 LITRO. Los Incoterms 2010 propuestos y la forma de pago establecida se muestran en el cuadro adjunto:

COTIZACIONES:

PROVEEDOR	INCOTERM 2010	FORMA DE PAGO	PRECIO UNITARIO
PQP	FOB VALLE DEL CAUCA	Carta de Crédito	US\$ 4.80
MERCAOLEO	CFR CALLAO	Contra presentación de documentos	US\$ 6.50

Tipo de cambio = S/3.30/\$

A continuación presentamos una serie de datos, necesarios para calcular en ambas cotizaciones el DDP-CHILCA:

- El flete marítimo del Valle del Cauca al Callao – Callao se viene negociando con la empresa EUROPA LINE con sede en el Callao, cotizándonos la cantidad de US& 650.00
- El seguro se ha contratado directamente con la empresa Pacifico Seguros, la cual nos factura la cantidad de US\$ 350.00
- En el caso de la propuesta FOB Valle del Cauca, para verificar la calidad de los productos enviados se ha contratado a la empresa Berau Veritas, con sede en todos los puertos del mundo, quién nos factura la cantidad de US\$ 420.00
- El arancel o ad-valoren a pagar es del 12%
- No se cobra el Impuesto Selectivo al Consumo
- El banco BCP por la gestión de la emisión de la Carta de Crédito, nos factura la cantidad de UUS&350.00. Esta Carta de Crédito es confirmada, a la vista e irrevocable.
- Se está gestionando también con el mismo banco un préstamo para cubrir todo el valor FOB según forma de pago de la primera oferta. Estos préstamos por el monto

FOB o CIF, se han solicitado a 60 días calendario y nos comunica el banco que por nuestro buen historial crediticio, nos dará la tasa preferencial del 8% anual.

- En el caso de la propuesta CIF – Callao, también se solicitará al BCP un préstamo por el valor total CIF.
- El transporte del Callao a Chilca es de US\$ 350 para cada producto.
- Por la inseguridad en las carreteras del Perú, se ha contratado un seguro con la misma empresa de seguros Pacifico Seguros, la que nos factura US\$ 120.
- Los gastos portuarios en Callao son como sigue:
 - Desestiba por un contenedor USD 1,135
 - Tracción por un contenedor USD 140
 - Aforo físico por un contenedor USD 250
 - Conducción a almacén por un contenedor USD 270
 - Agente de Aduana 1,0% del valor CIF

De lo antes expuesto, se solicita que usted como experto en Comercio Exterior, de respuesta a las siguientes interrogantes:

1. Presentar la estructura de costos del proceso de importación de los productos DETERGENTE EN POLVO FLORAL x 6 KG y ACEITE DE OLIVA EXTRA VIRGEN x 1 LITRO.
2. Determinar el valor unitario DDP- Chilca de cada uno de los productos.
3. La empresa MARKETING IMPORTACIONES SAC, en su estructura de costos, considera el 12% como gastos por Ventas y el 15% como gastos por distribución. De acuerdo a la política de la empresa, considera como margen de utilidad el 25%, después de impuestos. En base a ello determinar el precio de venta al consumidor de cada producto.
4. Comparar estos precios unitarios de venta al consumidor, con los obtenidos por la empresa IMPORTADORA MÚLTIPLE SAC y por la empresa distribuidora SAN AGUSTÍN SAC y6 saque sus propias conclusiones.
5. Calcular el Crédito Fiscal de la empresa MARKETING IMPORTACIONES SAC en el proceso de importación DDP-Chilca.

Caso 3: RIOBAC

RIOBAC, es una compañía minera canadiense que desarrolla actividades de exploración y explotación minera en diferentes partes del mundo. La sede central se encuentra en Toronto, Canadá. La empresa, principal productora de oro del mundo, tiene actualmente operaciones en 17 minas y presencia en 12 países

En Perú, RIOBAC inició sus operaciones en el año 1998 con la mina Pierina ubicada entre los 3.800 a 4.200 metros sobre el nivel del mar en el distrito de Jangas, provincia de Huaraz, en la Región Ancash. En agosto del 2013 se anunció el fin de actividades productivas en el tajo de esta operación, dándose inicio a las acciones de cierre de este componente de acuerdo al Plan de Cierre de Mina Pierina.

En 2005, entró en operaciones Lagunas Norte, mina que se encuentra en el distrito de Quiruvilca, provincia de Santiago de Chuco, en la Región La Libertad, a una altura de entre 3.700 y 4.200 metros sobre el nivel del mar. La construcción de esta operación demandó una inversión de 340 millones de dólares.

La producción de RIOBAC ha contribuido a que Perú sea uno de los principales productores de oro del mundo y su activa presencia como una empresa comprometida con el ejercicio de una minería responsable, contribuye con el progreso de las comunidades vecinas a sus operaciones a través de los programas de salud, educación y desarrollo económico que impulsa.

Nuestro compromiso es desarrollar nuestras operaciones conduciendo nuestros negocios de acuerdo con los más altos estándares éticos y de acuerdo a todas las leyes y reglamentos vigentes. La creación de valor va asociada a una gestión y a un comportamiento empresarial que prioriza la seguridad, el cuidado del medio ambiente y el desarrollo de las comunidades donde operamos en línea con nuestras políticas corporativas.

Lagunas Norte se ubica en el distrito de Quiruvilca, provincia de Santiago de Chuco, en la zona norte de los andes peruanos, a una altura entre los 3.700 y 4.200 metros sobre el nivel del mar.

Proceso productivo

Lagunas Norte está diseñada como una mina a tajo abierto con diseño tipo andenería con altura de bancos de 10 metros.

Gestión ambiental

Como líder dentro de la industria minera, Barrick se encuentra a la vanguardia en la implementación de mejoras operacionales que brinden una protección ambiental superior.

Monitoreo participativo

En Lagunas Norte se realiza un plan de monitoreo participativo de aguas en las cuencas de influencia, el mismo que contempla hacer un seguimiento y vigilancia a las fuentes de agua que son de interés para las comunidades, mediante la toma de muestras de agua en ríos y quebradas.

Relaciones comunitarias

En línea con la política de minería responsable de RIOBAC, el área de Relaciones Comunitarias de Lagunas Norte lleva a cabo un programa de responsabilidad e inversión social dirigido principalmente a las comunidades vecinas a la mina.

La minera utiliza en sus operaciones, los molinos de bolas de diseño húmedo, principalmente en la trituración y rectificación. Estos molinos de bolas se han diseñado en tamaños estándar de los productos finales entre 0,074 mm y 0,4 mm de diámetro.

Características de los molinos de bolas:

1. Adecuado para moler el material con alta dureza.
2. La forma de los productos finales es circular.
3. No hay contaminación por el polvo con bola de cerámica.
4. Funcionamiento estable y fácil de instalación.
5. La capacidad y la finura se pueden ajustar a través del ajuste del diámetro de la bola.

Estos molinos de bolas utilizan Bolas de acero forjado para asegurar un rendimiento inigualable. Es importante incidir en la calidad de las bolas de acero forjado pues ayudan a

reducir el tiempo de baja de los molinos de molienda, para que el tiempo de producción se maximice.

Las bolas de acero forjado varían desde 25mm a 140mm, es decir desde 1½pulgada hasta 3½pulgadas y son aplicadas principalmente en las operaciones de cobre, oro, hierro entre otras operaciones polimetálicas. Las bolas de acero se embalan en: Big Bags (1000 kgs) o en bidones metálicos (900-950 kgs/bidón). **Especificaciones habituales:** Dureza HRC desde 50 hasta 65 y Rotura: 1.0% máximo.

Estas Bolas de Acero, son producidas con acero de alto carbono y agregado de elementos aleantes, las bolas para molienda tienen alta resistencia al desgaste y al impacto. Son fabricadas bajo un estricto control de proceso, para asegurar la calidad interna del material y lograr los mejores resultados.

Ante el incremento de la producción, la necesidad de las bolas de acero forjadas se ha elevado enormemente, lo cual ha motivado a que la Gerencia de Logística, a cargo del Ingeniero Víctor Castillo, de profesión ingeniero Mecánico y con una Maestría en Supply Chain Management, en ESAN, solicite con carácter de emergencia, a la Jefatura de Compras, a cargo del señor Iván Sánchez Moreno, profesional de Negocios Internacionales, a realizar un estudio de Inteligencia de Mercado de Proveedores (nacional e internacional), a fin de seleccionar a proveedores que los puedan abastecer durante varios años, con productos de calidad, en la cantidad solicitada, en el tiempo previsto, que se ajuste a un cronograma de entregas, previamente establecido, y a precios totalmente competitivos.

En la búsqueda de proveedores fabricantes de estas bolas de acero, se les brindó aparte de la información sobre la empresa, accionistas, importancia en el mercado peruano, accionistas, principales proveedores y principales clientes, entre otras cosas similares, se les brindó la información técnica que adjuntamos a continuación en el cuadro N° 1:

INFORMACIÓN TÉCNICA.- (CUADRO N° 1)

1. MEDIDAS NOMINALES.-

Diámetro Nominal	Diámetro Mínimo	Diámetro Máximo	Peso Nominal	Peso Mínimo	Peso Máximo
En pulgadas	En mm	En mm	En gramos	En gramos	En gramos
2½	62.5	67.5	1,052	1,604	1,255
3	75.2	81.2	1,819	1,808	2,168
3½	87.9	94.9	2,888	2,871	3,443

2. COMPOSICIÓN QUÍMICA.-

	% Peso	% Peso	% Peso	% Peso	% Peso	% Peso	% Peso
Pulgadas	Carbono	Manganeso	Silicio	Cromo	Mo	Fósforo	Azufre
2½	0.75	0.40	0.15	1.10	0.20	0.035	0.040
3	0.75	0.80	0.15	1.10	0.20	0.035	0.040
3½	0.75	0.80	0.15	1.10	0.20	0.035	0.040

Uno de los datos importantes que se les brindó era nuestra demanda para todo el periodo 2018 que la misma que se estimaba en 14,000 toneladas métricas, en su totalidad, que involucraba los siguientes porcentajes por medida: Ver Cuadro N| 2

CUADRO N° 2

En pulgadas	% del total	Cantidad en TM/año
2½	20	1,700
3	30	2,550
3½	50	4,250
TOTAL	100%	8,500

La búsqueda de proveedores tuvo un buen resultado, pues se lograron contactar con 99 de ellos. La mayoría de estos proveedores solicitaban una proyección de la demanda anual, hasta por 12 años calendario, la misma que se presenta en el Cuadro N° 3. Esta información les era de suma utilidad, pues la mayoría de ellos no contaba con la capacidad de planta necesaria para atender la demanda, que como se informó se incrementaría año tras año, y requerían entonces esta información, para incrementar paulatinamente su capacidad de planta, lo que significaría una fuerte inversión.

**CUADRO N° 3 –
PRONÓSTICO DE LA DEMANDA**

AÑO	TM	AÑO	TM
2018	8,500	2024	14,960
2019	9,350	2025	16,450
2020	10,285	2026	18,000
2021	11,300	2027	19,800
2022	12,430	2028	21,700
2023	13,600	2029	23,870

Después de analizar la información sobre la proyección de la demanda enviada a los proveedores, sólo 20 de ellos respondieron de manera positiva, en el sentido de que si estaban llanos a negociar con la empresa minera.

Dentro de las 20 empresas se encuentran dos fabricantes Bolivianos, una Argentina y dos empresas Peruanas. Nos causó cierta sorpresa que en esta lista aparecieron varias empresas de procedencia China. Se ha seleccionado a la empresa CHAOYANG HEAVY MACHINERY MANUFACTURING CO. LTD., con sede en la ciudad de Nantón, cerca del puerto de Shamgai .

Ante estos resultados, el Gerente de Logística le ha informado al Jefe de Compras, que invite a la mencionada empresa China y a la empresa peruana cuyos costos y condiciones nos parecen interesantes. La finalidad de esta invitación es conocer la diferencia de precios entre ambas empresas y poder evaluar condiciones de compra, como por ejemplo tiempo de entrega, valor unitario, forma de pago, entre otras.

La oferta DDP (puesta en los almacenes de la minera RIOBAC) del fabricante peruano MENCAP SAC es la siguiente:

En pulgadas	Peso en kg	Valor DDP/unid
2½	1.255	3.1375
3	2.168	5.42
3½	3.443	8.6075

La entrega se efectuará mensualmente, a solicitud de la empresa RIOBAC. La forma de pago luego de una negociaciones, es pago a 30 días de presentada la factura.

En el caso de la empresa china CHAOYANG HEAVY MACHINERY MANUFACTURING CO. LTD, la venta es FOB Shangai

DATOS PARA LA IMPORTACIÓN:

- Las bolas de molienda, vendrán en contenedores de 40 pies.
- El valor del flete marítimo de Shangai al Callao por TM es de US\$ 37.50 con la empresa ASIA LINE con sede en el Callao.
- El seguro se ha contratado directamente con la empresa Pacifico Seguros, la cual nos factura la cantidad de US\$ 1,280.00
- En el caso de la propuesta FOB Shangai, para verificar la calidad de los productos enviados se ha contratado a la empresa Berau Veritas, con sede en todos los puertos del mundo, quién nos factura la cantidad de US\$ 1,420.00
- El arancel o ad-valoren a pagar es del 12%
- No se cobra el Impuesto Selectivo al Consumo
- El banco BCP por la gestión de la emisión de la Carta de Crédito, nos factura la cantidad de UU\$ 650.00. Esta Carta de Crédito es confirmada, a la vista e irrevocable.
- Se está gestionando también con el mismo banco un préstamo para cubrir todo el valor FOB ofertado. Estos préstamos por el monto FOB, se han solicitado a 60 días calendario y nos comunica el banco que por nuestro buen historial crediticio, nos dará la tasa preferencial del 8% anual.
- Transporte de Callao al almacén de la minera es de US\$ 25/TM
- Por la inseguridad en las carreteras del Perú, se ha contratado un seguro con la misma empresa de seguros Pacifico Seguros, la que nos factura US\$ 650.
- Los gastos portuarios en Callao son como sigue:
 - Desestiba por un contenedor USD 650
 - Tracción por un contenedor USD 250
 - Aforo físico por un contenedor USD 300
 - Conducción a almacén por un contenedor USD 200
 - Agente de Aduana 1,5% del valor FOB

Después de analizar el caso, sírvanse dar repuesta, a las siguientes interrogantes:

1. Determinar la estructura de costos del proceso de importación de las bolas de molienda.
2. Calcular el valor DDP – Almacenes empresa Minera RIOBAC.
3. Calcular el precio unitario DDP de cada medida de las bolas de molienda de la empresa Minera RIOBAC.
4. Determinar el Crédito Fiscal, si consideramos que la empresa de transportes ASIA LINE tiene su sede en el Puerto del Callao.
5. Determinar el monto a pagar por la nacionalización de las bolas de molienda.
6. Si el precio unitario FOB de las Bolas de Molienda es de US\$ 1.7 por kg, determinar la actividad logística que ha incrementado el precio unitario.

