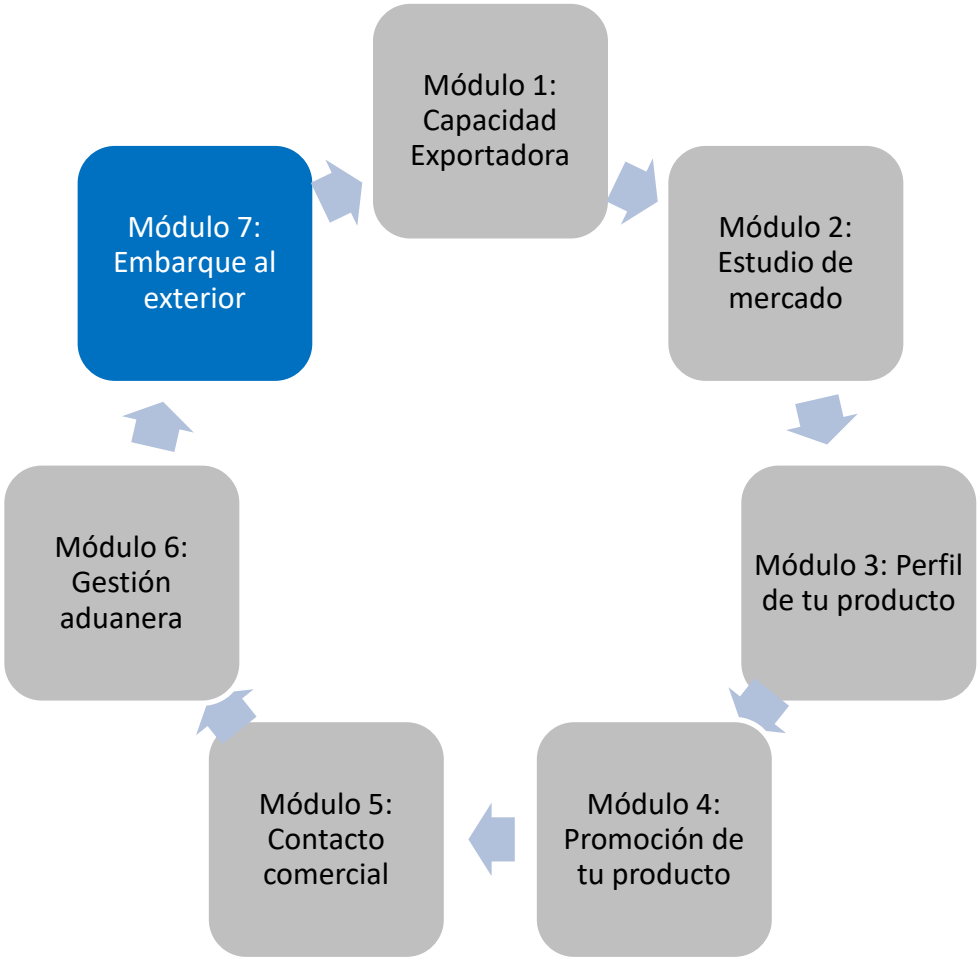
Módulo 7: Embarque al exterior

Tema “Gestión logística internacional”

prom perú

Gestión logística internacional

¿Dónde nos encontramos en el curso?



Módulo 7: Embarque al exterior

Tema 1. Gestión logística internacional

1. Actores de la DFI
2. Proceso logístico de exportación
3. Costos de logística de exportación y su relación con los Incoterms
4. Tipos de carga
5. Envases y embalajes de exportación
6. Documentos de exportación
7. Buenas prácticas logísticas
8. Seguridad de la cadena logística: OEA

Gestión logística internacional

Objetivo general

Este tema te permitirá reconocer la gestión logística internacional como parte fundamental del proceso exportador e identifica la relación con la distribución física internacional.

Objetivos específicos de aprendizaje

- Identificar el concepto de distribución física internacional - DFI y el rol práctico de los actores (operadores) involucrados en la gestión logística.
- Identificar el proceso logístico en el régimen aduanero de exportación y su interrelación con la documentación y transporte.
- Reconocer la relación de los INCOTERMS en el costeo de exportación y la logística internacional (transporte).
- Identificar los tipos de carga según el transporte y reconocer su relación con el concepto de unitarización.
- Identificar los tipos de envase y embalajes utilizados en la exportación, y reconocer las ventajas y desventajas de cada uno.
- Identificar las normas de etiquetado y marcado de los embalajes de exportación.
- Reconocer los documentos de exportación en cada etapa del proceso logístico.
- Identificar los potenciales problemas que genera la mala gestión documentaria y las alternativas para corregirlos.
- Identificar el concepto de buenas prácticas logísticas y reconocer su importancia en la gestión logística de exportación.
- Reconocer el programa Operador Económico Autorizado - OEA como buena práctica logística.

Gestión logística internacional

Logística internacional

- Estudio que determina y gestiona los flujos de materiales, la producción y la distribución con los flujos de información,.
- Su finalidad es adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado en condiciones óptimas de calidad.
- Incluye cada una de las operaciones necesarias para mantener una actividad productiva.

Distribución física de mercancías

- Conjunto de operaciones necesarias para el desplazamiento de los productos preparados como carga, desde el lugar de producción o manufactura en el país de exportación hasta el local del importador en el país destino, bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo.

prom perú

Gestión logística internacional

Distribución física internacional - DFI

- Preparación: embalaje y marcado.
- Unitarización: paletización y contenedorización.
- Manipuleo: en terminales, almacenes.
- Almacenamiento: en almacenes y depósitos privados o públicos.
- Transporte: en toda la cadena de distribución.
- Seguro de la carga: riesgos, pólizas.
- Documentación: facturas, certificados, documentos de pago, entre otros.
- Gestión y operación aduanera: exportación.
- Gestión y operación bancaria: bancos, agentes corresponsales.
- Gestión de distribución: incluye personal operario y administrativo de la empresa.

prom perú

Gestión logística internacional

Proceso de exportación - importación

Gestión logística internacional

Operadores de comercio exterior

Despachadores de aduana

- Dueños, consignatarios o consignantes
- Agencias de aduana
- Despachadores oficiales

Almacenamiento

- Depósitos temporales
- Depósitos aduaneros

Transportistas

- Compañía o línea naviera
- Agente general
- Agente marítimo, fluvial o lacustre
- Línea aérea
- Empresa de transporte terrestre
- Agentes de carga internacional

Otros

- Empresas del servicio postal
- Empresas de servicio de entrega rápida (couriers)
- Operador portuario y aeroportuario

prom perú

Operadores de comercio exterior

Despachador de aduana

Dueños, consignatarios o consignantes	• Pueden operar como despachadores de sus mercancías previa garantía a la SUNAT. • El valor FOB declarado no exceda el monto de US$ 5 000.
Agencias de aduana	• Son personas naturales o jurídicas autorizadas por SUNAT para prestar servicios a terceros en los trámites aduaneros, representan al usuario ante la entidad aduanera y los asesoran. • Es obligatorio contratarlos cuando la exportación supera los US$ 5 000.
Despachadores oficiales	• Ejercen la representación para efectuar despachos de los organismos del sector público al que pertenecen.

Operadores de comercio exterior

Almacén aduanero

Depósitos temporales	• Local donde se ingresan y almacenan temporalmente mercancías pendientes de la autorización de levante por la autoridad aduanera.
Depósitos aduaneros	• Local donde se ingresan y almacenan mercancías solicitadas al régimen de depósito aduanero. Pueden ser privados o públicos.

Operadores de comercio exterior

Transportistas y agentes de carga

Compañía o línea naviera	• Dueña de los buques, transporta mercancía suelta, a granel, carga rodante o contenedores.
Agencia general (de carga) o de Fletamento "Chartering Broker"	• Representante comercial de la compañía naviera, vende fletes y actúa en el país cuando la compañía naviera no opera directamente.
Agente marítimo, fluvial o lacustre ("Ships Agent")	• Atiende en los puertos al buque en todos sus requerimientos y es contratado por la compañía naviera o el agente general.
Línea aérea	• Dueña de las aeronaves, transporta mercancía en aviones.
Empresa de transporte terrestre	• Traslada mercancía terrestre, sea nacional y/o internacional.
Agente de carga internacional	• Puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal.

prom perú

Operadores de comercio exterior

Otros operadores

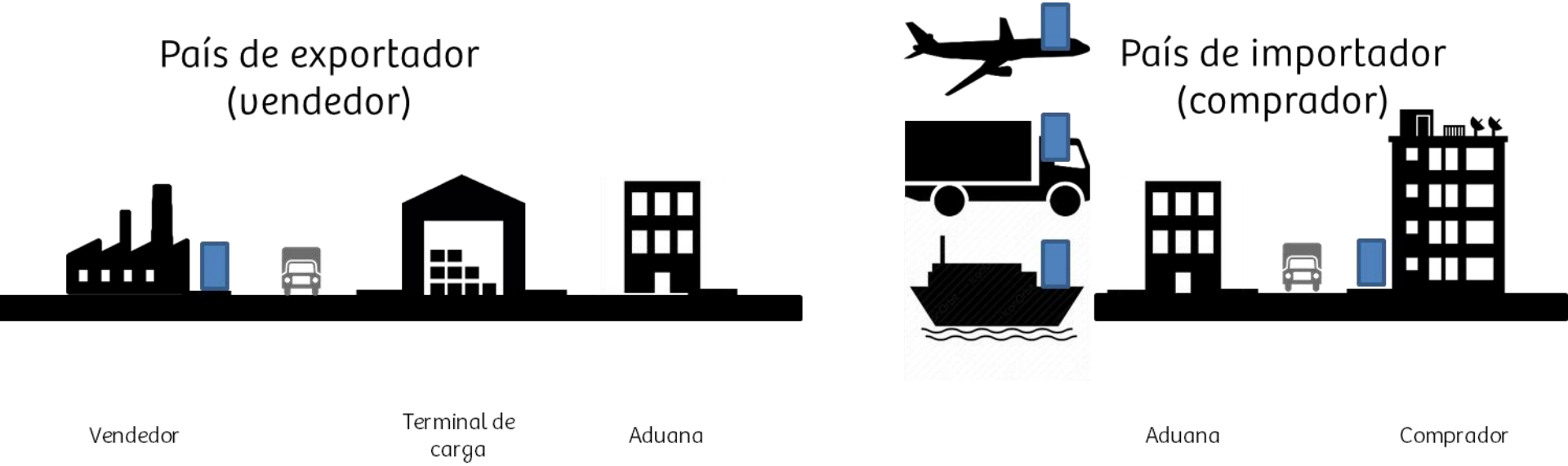
Empresas del servicio postal	• Personas jurídicas que cuenten con concesión postal otorgada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones para proporcionar servicios postales internacionales.
Empresas de servicio de entrega rápida (couriers)	• Personas naturales o jurídicas autorizadas para brindar servicios de expedita recolección, transporte y entrega de los envíos de entrega rápida.
Operadores portuarios	• Persona jurídica que tiene autorización para prestar servicios a las naves, a las cargas y/o pasajeros.

Gestión logística internacional

DATOS DE INTERÉS	
	La Asociación de Agentes de Aduana del Perú (AAAP) es una institución sin fines de lucro, que representa a los agentes de aduana de todo el Perú. En su página Web se puede encontrar la relación de agentes de aduana miembros.
	La Asociación Peruana de Operadores Portuarios (ASPPOR) es una asociación sin fines de lucro que promueve el desarrollo de las operaciones marítimas y portuarias del país. En su página Web se puede encontrar la relación de miembros, entre operadores portuarios, marítimos y almacenes aduaneros.
	La Asociación Peruana de Agentes Marítimos (APAM) es una institución sin fines de lucro que agrupa a las agencias marítimas que operan en el Perú, inscritas en la Autoridad Portuaria Nacional (APN). En su página Web se puede encontrar la relación asociados (agentes de puertos marítimos, fluviales y lacustres).
	La Asociación Marítima del Perú (ASMARPE) reúne a las líneas navieras de servicio regular nacionales e internacionales, entre las que figuran las más importantes del mundo. En su página Web se encuentra la relación de líneas navieras asociadas.
	La Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional (AETAI) es una asociación que agrupa a las más importantes empresas de transporte aéreo que operan en Perú. En su página Web se encuentra la relación de líneas aéreas asociadas.
	La Asociación Nacional de Transporte Terrestre de Carga (ANATEC) es una institución que trabaja de la mano con las empresas de transporte de carga terrestre.
	La Asociación Peruana de Empresas de Servicio Expreso (APESE) una asociación sin fines de lucro que agrupa a las 10 principales empresas de la industria express en el Perú. En su página Web se encuentra la relación de empresas asociadas.

Gestión logística internacional

Proceso logístico de exportación



Gestión logística internacional

Proceso logístico de exportación

Exportación definitiva: el exportador, a través de su agente de aduana, realiza el despacho directo desde su local. El transporte internacional será vía marítima (varios contenedores).

Export. (dueño) → Agente aduana → Adminis. Aduane. PE → Local del export. → Agente general → Línea naviera → Adminis. Aduane. XX → Depós. tempor. → Transp. local → Import.

Exportación definitiva: el exportador, a través de su agente de aduana, realiza el despacho con ingreso a depósito temporal. El transporte internacional será vía marítima (varios contenedores).

Export. (dueño) → Agente aduana → Admin. Aduan. PE → Trans. local → Depós. tempor. → Agente general → Línea naviera → Admin. Aduan. XX → Depós. temp. → Transp. local → Import.

Exportación definitiva: el exportador, a través de su agente de aduana, realiza el despacho con ingreso a depósito temporal. El transporte internacional será vía marítima (embarque consolidado).

Export. → Agente aduan. → Admin. Aduan. PE → Trans. local → Depós. temp. → Ag. de carga → Agente gener. → Línea nav. → Admin. Aduan. XX → Dep. temp. → Trans. local → Import

Gestión logística internacional

Proceso logístico de exportación

Exportación simplificada: el exportador realiza el despacho con ingreso a depósito temporal. El transporte internacional será vía aérea.

Export. (dueño) → Admini. Aduan. PE → Trans. local → Depósi. tempor. → Agent. de carga → Línea aérea → Admini. Aduan. XX → Depós. temp. → Transp. local → Import.

Exporta Fácil: el exportador realiza el despacho directamente y deja la carga en la oficina de Serpost.

Exportador (dueño) → Administr. Aduanera PE → Centro de Clasificación Postal → Transporte internac. → Administr. Aduanera XX → Oficina postal XX → Importador

Envíos de entrega rápida: el exportador lleva la mercancía a la oficina de la empresa del Servicio de Entrega Rápida.

Exportador (dueño) → Empresa Serv. ER → Administr. Aduanera PE → Depósit. temporal → Transporte internac. → Administr. Aduanera XX → Empresa Serv. ER → Importad.

p peru

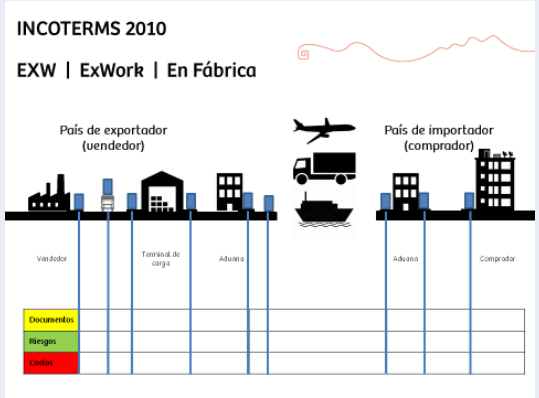
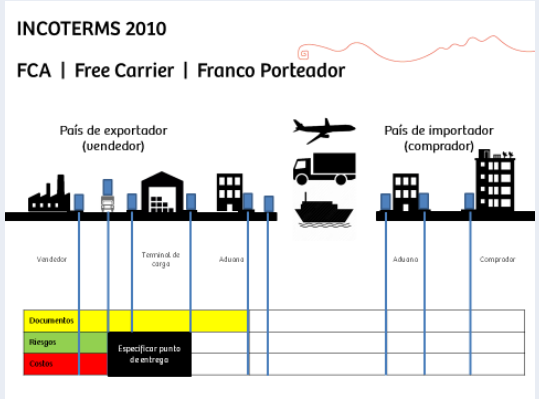
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

Concepto	Costo (S/.)	Costo (US$)
Costo de producción	19,99	7,14
Gastos operativos (comercialización, logística interna y administración)	3,60	
Gastos de exportación (embalaje, etiquetas, rotulado y certificados)	1,14	
Utilidad	**4,95**	**1,77**
EXW	**29,68**	**10,60**
Transporte al Puerto	**0,50**	**0,18**
Almacenaje	0,30	0,11
Gastos operativos	0,14	0,05
Precinto	0,04	0,02
Comisión de Agente de Aduana	0,15	0,05
Otros gastos		
Puerto origen	0,50	0,18
Carga y estiba	0,76	0,27
Gastos financieros	1,60	0,57
FOB	**33,67**	**12,03**

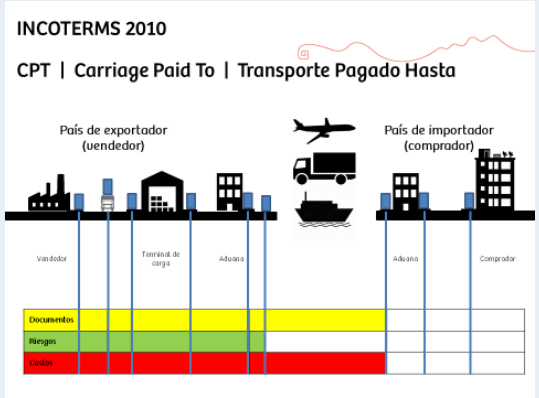
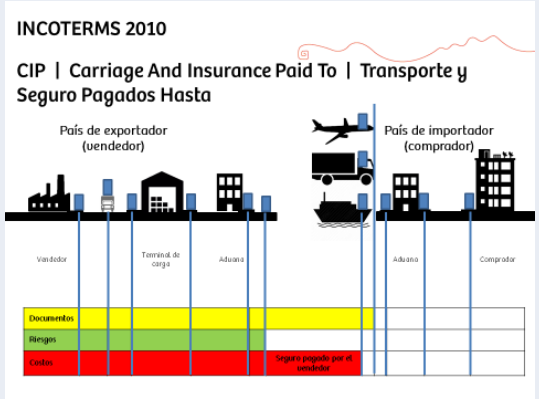
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Obligaciones del exportador	Implicancia en costos
EXW (área de despacho de la fábrica del exportador)	A1 El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.	• Gastos operativos por emisión de factura.
	A4 El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, si lo hay, en el lugar de entrega designado, y no cargada en ningún vehículo de recogida. Si no se ha acordado un punto específico en el lugar de entrega designado, y si hay varios puntos disponibles, el vendedor puede elegir el punto que mejor le convenga. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.	• Gastos operativos por traslado a punto convenido (área de despacho de la fábrica del exportador). • Gastos de exportación para entrega en punto convenido.
	A6 El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4.	
FOB (Callao)	A1 El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.	• Gastos operativos por emisión de factura.
	A2 Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.	• Comisión de Agente de Aduana
	A4 El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.	• Transporte al Puerto • Almacenaje • Gastos operativos • Precinto • Otros gastos • Puerto origen • Carga y estiba • Gastos financieros
	A6 El vendedor debe pagar: a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A4, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B6; y b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.	

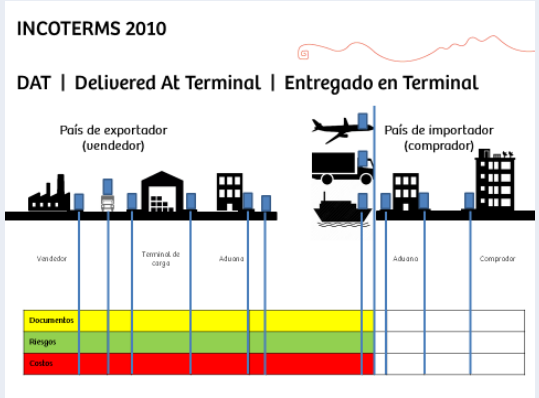
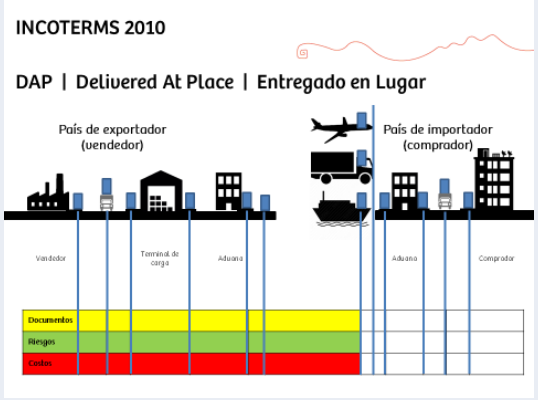
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Impacto en costos
	• El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en instalaciones del vendedor u otro lugar designado, sin despacharla para exportación ni cargarla en vehículo receptor. • El comprador debe asumir todos los costos y riesgos a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor. • El vendedor cubre los costos de operaciones de verificación para comprobar entrega según contrato, salvo las obligatorias por ley. • Vendedor debe embalar carga y marcarla.
	• El vendedor entrega mercancía, despachada para exportación, al transportista o a otra persona designada por el comprador, en el lugar convenido. • Si el comprador no indica el transportista, el vendedor puede contratarlo en condiciones usuales y a riesgo y costo del comprador.

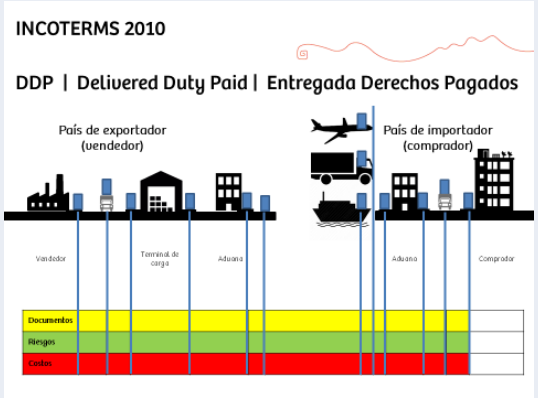
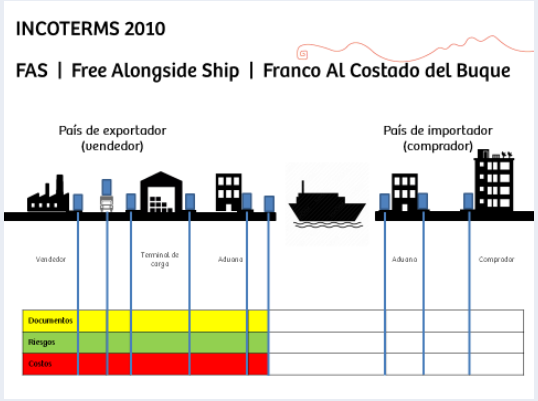
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Impacto en costos
	• El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él. • El vendedor debe pagar los costos de transporte necesarios para llevar la mercancía al destino designado. • El vendedor se encarga de la exportación. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo contraídos después de que la mercancía haya sido así entregada.
	• El comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido entregada. • El vendedor también debe conseguir un seguro contra riesgo que soporte al comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante transporte. • El vendedor contrata el seguro y paga la prima de seguro. El vendedor debe conseguir un seguro sólo con cobertura mínima, que cubrirá el precio de las mercancías más 10% (esto es 110%).

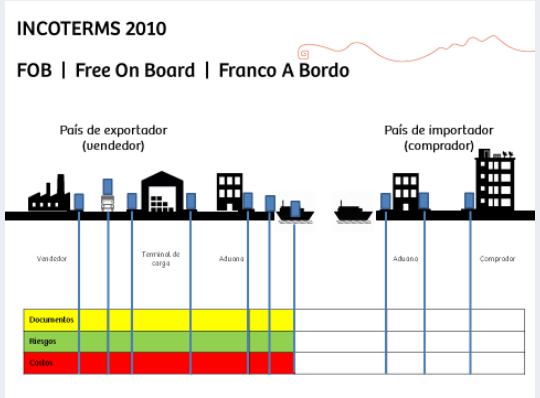
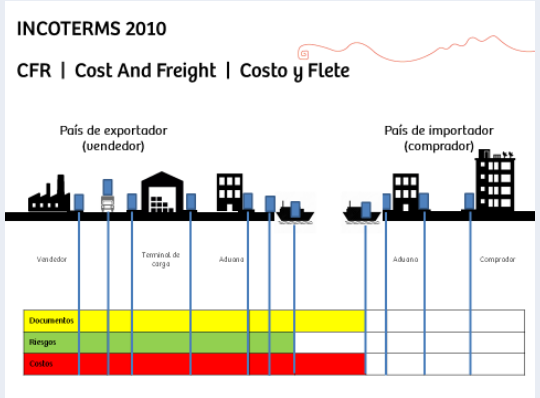
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Impacto en costos
	• El vendedor entrega la mercancía en el terminal del puerto o lugar de destino convenido (descargada). • Los riesgos y costos desde local del vendedor hasta la entrega en el terminal o lugar de destino convenido, son por cuenta y costo del vendedor.
	• El vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido sin bajarla del transporte utilizado. • El despacho de exportación es obligación del vendedor. • Todos los riesgos y costos desde el local del vendedor hasta destino, son por cuenta y riesgo del vendedor.

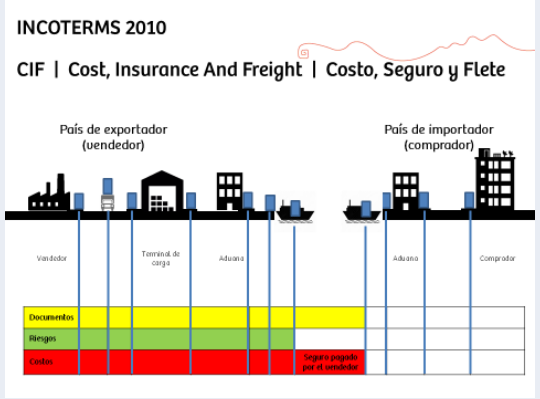
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Impacto en costos
	• El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada la importación y no descargada del medio de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. • El vendedor debe soportar todos los costos y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier «derecho» exigible a la importación en el país de destino.
	• El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado de buque en el puerto de embarque convenido. • Exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para exportación. • El comprador ha de soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de mercancía desde aquel momento.

Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Impacto en costos
	• El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en puerto de embarque designado. • El comprador debe soportar los costos y riesgos de pérdida o daño de mercancía desde aquel punto. • Si el comprador no da instrucciones sobre el transporte, el vendedor puede contratarlo en condiciones usuales y a riesgo y expensas del comprador.
	• El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque designado. • El vendedor debe pagar el costo del flete necesario para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. • El riesgo de pérdida o daño de la mercancía y cualquier costo adicional por hechos ocurridos después de entregar, se transmiten del vendedor al comprador cuando se entrega.

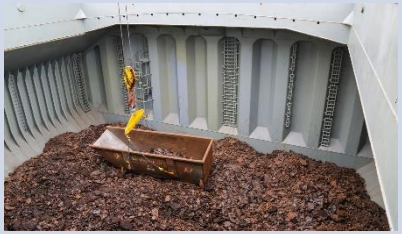
Costos logísticos de exportación y su relación con los INCOTERMS

INCOTERM	Impacto en costos
	• El vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido no cuando llega a destino. • El vendedor debe pagar los costos y flete necesarios para llevar mercancía al puerto de destino convenido. • El riesgo de pérdida o daño de la mercancía y cualquier costo adicional por hechos ocurridos después de entregar, se transmiten del vendedor al comprador cuando se entrega. • El vendedor debe obtener un seguro para cubrir riesgos de la mercancía por pérdida o daño, durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El seguro mínimo cubrirá el precio de mercancías más 10% (esto es 110%).

Tipos de carga

Clasificación por tipo	Ejemplos
Carga general: productos que se transportan en cantidades más pequeñas. Esta carga la conforman productos individuales, cuya preparación determina su tipo, y pueden ser suelta convencional (no unitarizada) y unitarizada. No requiere de un tratamiento especial.	
1. Suelta (no unitarizada): productos sueltos o individuales, manipulados y cargados como unidades separadas. **Ejemplo: Mercancía en fardos, sacos, cajas, barriles, atados, entre otros.**	
2. Unitarizada: artículos agrupados en unidades como paletas y contenedores (unitarización), los cuales están listos para ser transportados. **Ejemplo: Mercancía en cajas agrupada en paletas y contenedorizada.**	

Tipos de carga

Clasificación por tipo	Ejemplos
Carga a granel líquida o sólida: almacenada en tanques o silos y son transportadas a través de bandas mecanizadas o por medio de ductos o tuberías. No requieren embalaje o unitarización. **Ejemplo: Aceite, petróleo, minerales, cereales y fertilizantes.**	
	

Tipos de carga

Clasificación por naturaleza	Ejemplos
Carga perecedera o perecible: mercancías que pierden parte de sus características físicas, químicas y microbiológicas, como resultado de la exposición a la que se someten durante el tiempo de movilización y a las cambiantes condiciones del medio ambiente. **Ejemplo: Frutas y verduras, carne y sus derivados, pescados y mariscos, productos lácteos, flores frescas y los peces tropicales, entre otros.**	
Carga frágil: requiere un manejo especializado durante su transporte, incluyendo operaciones de embalaje, manipuleo (cargue y descargue) y traslado. **Ejemplo: Cerámica, vidrio, electrónicos, entre otros.**	

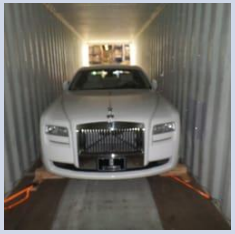
prom perú

Tipos de carga

Clasificación por naturaleza	Ejemplos
Carga peligrosa: carga, sustancia química, mezcla o artículo que, por sus características, puede ocasionar daños a otros productos, al medio de transporte, a las personas o al medio ambiente. **Ejemplo: Químicos, armas, explosivos, hielo seco, entre otros.**	
Carga de dimensiones y pesos especiales: cargas muy voluminosas o pesadas que requieren un manejo especial. **Ejemplos: Estructura de proyectos, maquinarias.**	

prom perú

Tipos de carga

Otras clasificaciones	Ejemplos
Carga valorada: carga de alto valor y riesgo. **Ejemplos: Joyas, artesanía de oro, piedras preciosas, billetes, entre otros.**	
	

Envases y embalajes: riesgos

Riesgos mecánicos

- Generados por las caídas, por compresión o por vibraciones de los vehículos de transporte.

Riesgos climáticos

- Ocasionados por cambios de temperatura.
- Este es el caso de los textiles y las manufacturas de cuero, productos sensibles a estas variaciones, pues pueden decolorarse, lo que conlleva a su deterioro e impide la comercialización.

Riesgos biológicos

- Originados por microorganismos, insectos o roedores, circunstancias que perjudican particularmente a los productos lácteos o las frutas.

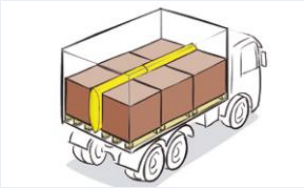
Riesgos de contaminación

- Generados por sustancias o materiales adyacentes a los empaques o fugas, que afectan a los productos de fácil descomposición como los cárnicos.

Riesgos por robo o saqueo de la mercancía

- A los que están expuestos los artículos de joyería, entre otros.

Envases y embalajes: sistemas de sujeción

	Paletas de mercancías: son a menudo una forma adecuada de material de relleno. Los grandes huecos se pueden llenar de forma alternativa con paletas vacías.
	**Cojines hinchables**: están disponibles bien como productos de usar y tirar o bien, reciclables. Estos cojines son fáciles de instalar y se inflan con aire comprimido y se debe tener en cuenta la capacidad de carga y a la presión de aire apropiada. No se deben utilizar como material de relleno contra las puertas o contra cualquier superficie o elemento que no sea rígido.
	Umbral de bloqueo y bloqueo mediante paneles: cuando existe una diferencia de altura entre varias capas, es posible utilizar un sistema de umbral de bloqueo o de bloqueo mediante paneles, de manera que se bloquee la base de la capa más elevada contra la capa más baja. Al utilizar materiales de soporte como paletas, la sección de la carga asciende de tal modo que forma un umbral, y la base de la capa superior queda bloqueada longitudinalmente.
	Cuñas: pueden ser utilizados para evitar el desplazamiento de objetos cilíndricos a lo largo de la plataforma de carga.

Envases y embalajes: sistemas de sujeción

	Fijación mediante correas: generalmente, estos ensamblajes están compuestos por una correa de fibras sintéticas, una fijación en un extremo y un dispositivo tensor. Las correas de fibras sintéticas se utilizan a menudo para la fijación superior (método de fijación por el cual las sujeciones cubren la parte superior de la mercancía) con el fin de evitar que dicha parte de la carga se deslice.
	Fijación mediante cadenas: la cadena utilizada debe ser compatible con los requisitos de la carga que se transporta. En el caso de que no sea así, conviene utilizar un embalaje sólido o partes biseladas en las esquinas o en las aristas afiladas, para prevenir el daño a las cadenas e incrementar el radio alrededor del cual se deforman, reforzando así su resistencia.
	Redes o cubiertas de lona con puntos de sujeción: las redes que se utilizan para la sujeción o la retención de ciertos tipos de cargas pueden estar fabricadas a partir de correas de fibras naturales o sintéticas, o a partir de cables de acero. Estas redes, por lo general, se utilizan como barreras para dividir el espacio de carga en compartimentos. Las redes, de cables o de correas, se pueden utilizar para fijar las cargas a las paletas o al vehículo.
	Película termo-retráctil y película extensible: los paquetes pequeños se pueden sujetar fácil y eficazmente a las paletas de carga gracias a una película extensible. Este tipo de película se coloca fácilmente y se puede obtener la rigidez deseada para toda la carga de una paleta si se le da el número suficiente de “vueltas”. Con la película termo-retráctil se ha de colocar una capa de plástico sobre la paleta con la carga ya envuelta.

Envases y embalajes: sistemas de sujeción

Flejes de acero o plástico: están especialmente indicados para fijar a una paleta las mercancías pesadas y rígidas, como son los productos de hierro o acero.

Se necesitan tensores especiales y no pueden ser reutilizados. También se les denomina zunchos.

Se utilizan complementos como perfiles angulares (se utilizan para repartir las fuerzas de las fijaciones envolventes hacia diferentes partes de la carga y pueden estar hechos de madera, aluminio u otros materiales suficientemente resistentes) y protege-bordes (fabricados en plástico, en madera, en una aleación de metales ligeros u otro tipo de materiales adecuados, para repartir la fuerza de sujeción y evitar así que los sistemas de fijación puedan cortar la carga. También se utilizan para unir los extremos cortos).

Señalización de los envases y embalajes

Amarrar (atar) aquí

Muchos de los daños que sufren las grandes cajas en el transporte se deben a la mala colocación de las eslingas o amarras empleadas para levantarlas.

Proteger de la humedad

Muchas cajas no tienen forro interior impermeable; los materiales utilizados para la construcción de una caja pueden no haber sido fabricados con pegamentos resistentes a la humedad.

Frágil

Manéjese con cuidado. Los embalajes estándar para productos frágiles, fabricados a gran escala, deben llevar este símbolo preimpreso en las dos caras cortas. Si el embalaje ha de utilizarse también para productos que no son frágiles, puede usarse una etiqueta engomada para el marcaje. En este caso, debe colocarse en la cara menor de identificación del producto.

Centro de gravedad

Este dibujo debe reproducirse por stencil en la localización correcta, en las dos caras largas de la caja, por lo menos, Esta información se comunica normalmente por el fabricante del producto embalado.

Límite de carga en la estiba

La carga máxima que puede soportar un embalaje, debe insertarse, en kg, sobre la flecha.

Señalización de los envases y embalajes

Este lado hacia arriba

Ciertos modelos de embalaje no permiten distinguir el lado superior del inferior. El método de marcado más simple es la preimpresión, pero también puede utilizarse etiquetas autoadhesivas. Si se procede por preimpresión, la indicación puede figurar en las dos caras cortas y, si es preciso, en todas las caras. Si se emplea el método variable (etiqueta autoadhesiva), el marcado sólo debe figurar en una de las caras del embalaje.

Sujétese aquí (puede levantarse por sujeción lateral)

La posición de este símbolo debe ser en la parte alta, en cada una de las caras largas, en los lugares en que están colocadas en las barras de refuerzo en el interior de la caja.

No usar ganchos

Para levantar una caja o reja. La concepción del embalaje de las mercancías pesadas puede no resistir que sea levantada con ganchos por la parte superior.

Señalización de los envases y embalajes

Limitaciones de temperatura

Las indicaciones apropiadas para el producto durante el transporte y el almacenaje deben darse, siempre que sea posible, mediante el uso del símbolo ISO del rango de temperaturas. El uso de términos generales, tales como "Manténgase frío" debe evitarse, dada su imprecisión.

Los embalajes fabricados en grandes cantidades para productos sensibles a la temperatura deben imprimirse con las indicaciones de las temperaturas mínima/máxima.

Manténgase lejos del calor

Producto sensible al calor.

Proteger del calor y las fuentes radiactivas

Que pueden causar deterioro.

Documentos de exportación

1. Documentos emitidos por el exportador (comerciales o de información)
2. Documentos emitidos por instituciones (certificaciones)
3. Documentos emitidos por empresas de transporte (transporte internacional)
4. Documentos emitidos por el seguro
5. Documentos aduaneros
6. Documentos emitidos por el terminal
7. Documentos emitidos por el banco

Buenas prácticas logísticas

1. Pilar operacional y de procesos
Es desde donde parte la logística, en este punto se estudia y determina como adoptar y aplicar una práctica según los beneficios que pueda traer a la empresa. Se recomiendan las siguientes prácticas:

- Tener conocimiento y capacidad de análisis de los procesos.
- Implementar métodos y estándares de operación.
- Definir los roles de: capacitación, formación y entrenamiento.
- Homologar conceptos y lenguaje.

2. Pilar estratégico y de gestión
Desde este punto se definen los objetivos y las estrategias para conseguir las metas de la empresa, armonizando el plan estratégico de logística y la definición de los esquemas de gestión. Las buenas prácticas en este pilar son:

- Definir una visión de mejora continua.
- Promover la simplicidad operativa.
- Usar las tecnologías de la información y las comunicaciones.
- Implementar sistemas de monitoreo y trazabilidad.
- Revisar las capacidades y especificaciones.
- Aplicar métricas de desempeño.

3. Pilar de continuidad y disponibilidad
En este pilar se encuentran las actividades diarias que se realizan para mantener un servicio óptimo, este proceso merece atención y método, además de las siguientes prácticas:

- Determinar la gestión del riesgo en la cadena de suministro.
- Estructurar las comunicaciones y el intercambio de la información.
- Construir una buena relación con clientes y proveedores de la cadena de suministro.
- Definir protocolos de seguridad y planes de contingencia.
- Implementar seguridad, ergonomía y prevención en las operaciones.

Seguridad de la cadena logística: OEA

operador económico autorizado

Garantizar la seguridad en la cadena logística.

Aumentar la previsibilidad de las operaciones de comercio exterior.

Facilitar la gestión integrada de las cadenas logísticas para todos los modos de transporte.

Fortalecer la cooperación entre las administraciones de aduanas y con otros organismos en su lucha contra el fraude.

Facilitar el comercio legítimo mediante cadenas logísticas seguras y acuerdos de colaboración entre las aduanas y sector privado.

prom perú

Seguridad de la cadena logística: OEA

operador económico autorizado

Operador Económico Autorizado (OEA)			
Trayectoria satisfactoria de cumplimiento de la normativa vigente.	Sistema adecuado de los registros contables y logísticos.	Solvencia financiera debidamente comprobada.	Nivel de seguridad adecuado.

Seguridad de la cadena logística: OEA

DATOS DE INTERÉS	
	El Manual del Operador Económico Autorizado (OEA) – 2016 elaborado por el Departamento de Facilitación de Exportaciones de PROMPERÚ, ofrece información valiosa con los conceptos claves, requisitos, indicadores y procedimientos necesarios para obtener la certificación de Operador Económico Autorizado antes SUNAT. En la sección OEA (Operador Económico Autorizado) del SIICEX también se encuentra información del tema.
operador económico autorizado	SUNAT brinda en su portal información sobre el Operador Económico Autorizado, conceptos, marco normativo, preguntas frecuentes, datos de contacto y un video tutorial para un fácil entendimiento del mismo.

Contáctanos

Plataforma de atención al exportador

Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima - Perú

WhatsApp (+51) 990060194

Aló Exportador (01) 604-5601 | 604-5602

Correo electrónico exportaciones@promperu.gob.pe