

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
GESTIÓN LOGÍSTICA
INTERNACIONAL**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Indicaciones generales	1
¿Dónde nos encontramos en el curso	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	2
Introducción	3
1. Gestión logística internacional	3
1.1. Actores de la DFI	4
1.2. Proceso logístico de exportación	8
1.3. Costos de logística de exportación y su relación con los INCOTERMS	11
1.4. Tipos de carga	16
1.5. Envases y embalajes de exportación	19
1.6. Documentos de exportación	26
1.7. Buenas prácticas logísticas	28
1.8. Seguridad de la cadena logística: OEA	32
Glosario	35
Referencias bibliográficas	38
Sobre PROMPERÚ	41
Contáctanos	41

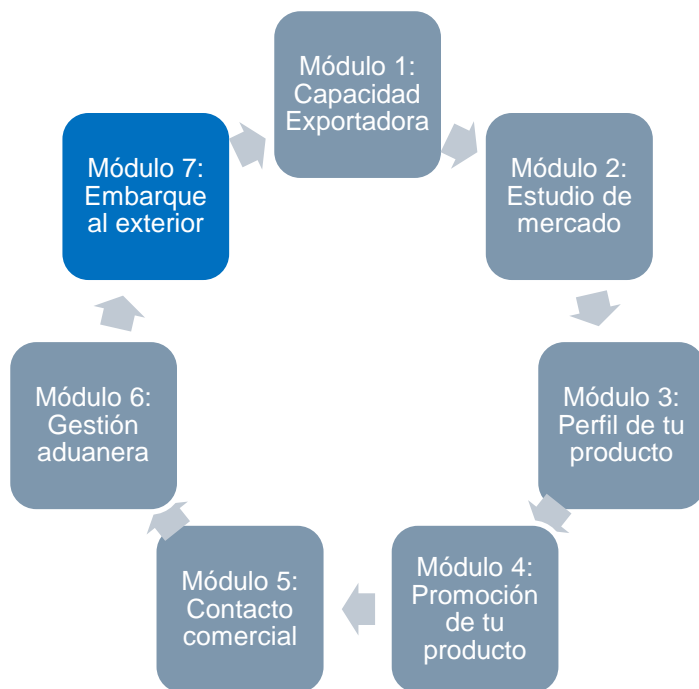
Indicaciones generales



Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

¿Dónde nos encontramos en el curso?



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 del aprendizaje

A través del desarrollo del tema “Gestión logística internacional.”, podrás:

- 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 corregirlas.
- 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.

Introducción

La logística del comercio internacional comprende todas las actividades que se van a realizar para trasladar la mercancía desde un lugar en el país de origen hasta un determinado lugar en el país de destino. En ese sentido, participarán una serie de actores de la distribución física internacional para brindar sus servicios a un exportador o importador, y de esta manera se realice el traslado de la mercancía.

A lo largo de este módulo se identificarán a los actores de la distribución física internacional y su interrelación con la documentación, transporte internacional y procedimiento aduanero de exportación.

1. Gestión logística internacional

La logística internacional puede definirse como el estudio que determina y gestiona los flujos de materiales, la producción y la distribución con los flujos de información, con el fin de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado, en condiciones óptimas de calidad. La logística incluye cada una de las operaciones necesarias para mantener una actividad productiva, desde la programación de las compras hasta el servicio post venta: gestión de materiales y distribución física.

La distribución física de mercancía es el 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 vecino, bajo el concepto de óptima calidad costo razonable y entrega justo a tiempo. La importancia de la distribución física internacional (DFI) surge de la necesidad de movilización y manejo óptimo de las cargas, buscando la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

En la DFI se encuentran diversas actividades como:

- 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.

En un proceso de exportación – importación, la gestión logística abarca varios procesos, dependiendo de las normas aduaneras del país de origen y destino, así como del tipo de despacho. Por ejemplo, en el despacho excepcional de importación en Perú, se siguen los siguientes pasos:



Fuente: Colección Promoviendo Exportación, Guía N° 8. Transporte y Logística Internacional

1.1 Actores de la DFI

En la DFI se presentan actores que brindan soporte a la logística de exportación. Estos son los denominados operadores de comercio exterior y transporte.

En el módulo 1 “Capacidad Exportadora”, se presentan los operadores del comercio exterior y transporte, que son todas aquellas empresas (personas naturales y/o jurídicas) intervinientes o beneficiarias en operaciones o regímenes aduaneros, entre los que se encuentran:



Para recordar el rol de cada uno, se presenta la reseña del módulo 1 “Capacidad Exportadora”:

- **Despachador de aduana:** Es la persona facultada para efectuar el despacho aduanero de las mercancías.

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\$5000.

Agencias de Aduanas

- 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 lo asesoran.
- Es obligatorio contratarlos cuando la exportación supera los US\$ 5000.

Despachadores oficiales

- Ejercen la representación para efectuar despachos de los organismos del sector público al que pertenecen.



Ampliando la información: La relación de agencias de aduanas habilitados por SUNAT se encuentra disponible en su web a través de la opción de [Consulta de Agentes de Aduana.](#)

- **Almacén aduanero:** Local destinado a la custodia temporal de las mercancías cuya administración puede estar a cargo de la autoridad aduanera, de otras dependencias públicas o de personas naturales o jurídicas.

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 públicos o privados.



Ampliando la información: la relación de almacenes aduaneros habilitados por SUNAT se encuentra disponible en su web a través de la opción de [Consulta de Almacenes Aduaneros.](#)

- **Transportistas o sus representantes y agentes de carga internacional:** Empresas facultadas para realizar el transporte internacional de las mercancías y actividades relacionadas a esta operación.

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.
- Gestiona los permisos de las autoridades competentes (aduanas, capitanía de puertos, SENASA, entre otros), proporcionan las provisiones, contrata a los estibadores, contratan las máquinas y los equipos para atender la carga y descarga de la mercancía y, en general, todo lo que necesite la nave para que opere normalmente.
- Cobra por los servicios portuarios que brindan a la carga de exportación o importación (vistos buenos).

Línea aérea

- Dueña de las aeronaves, transporta mercancía en aviones.

Empresa de transporte terrestre

- Traslada mercancía terrestre, sea nacional o internacional

Agente de carga internacional

- Puede realizar y recibir embarques, consolidar, y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal.



Ampliando la Información: La relación de transportistas habilitados por SUNAT se encuentra disponible en su web a través de las siguientes opciones:

| [Consulta de Agentes de carga](#) | [Consulta de Agentes Marítimos](#) |
| [Consulta de Agentes Navieros](#) | [Empresas de Transporte Terrestre](#) |

- 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.



Ampliando la Información: La relación de otros operadores habilitados por SUNAT se encuentra disponible en su web a través de las siguientes opciones:
 | [Empresas de Servicio Postal](#) | [Empresas de Servicio de Entrega Rápida](#) |

DATOS DE INTERÉS	
	<p>La <u>Asociación de Agentes de Aduanas del Perú (AAAP)</u> 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.</p>
	<p>La <u>Asociación Peruana de Operadores Portuarios (ASPPOR)</u> 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.</p>
	<p>La <u>Asociación Peruana de Agentes Marítimos (APAM)</u> 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)</p>
	<p>La <u>Asociación Marítima del Perú (ASMAPE)</u> reúne 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 navieras asociadas.</p>
	<p>La <u>Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional (AETAI)</u> 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.</p>
	<p>La <u>Asociación Nacional de Transporte Terrestre de Carga (ANATEC)</u> es una institución que trabaja de la mano con las empresas de transporte de carga terrestre.</p>
	<p>La <u>Asociación Peruana de Empresas de Servicio Expreso (APESE)</u> una asociación sin fines de lucro que agrupa a las 10 principales empresas de la industria expres en el Perú: En su página web se encuentra la relación de empresas asociadas.</p>

En la actualidad, los operadores logísticos están adicionando otros servicios a su función principal. De manera que ahora cualquiera de ellos puede ofrecer dos o más servicios en la cadena logística, hasta llegar al servicio logístico integral (es decir, un solo operador se encargará de todas las actividades logísticas).

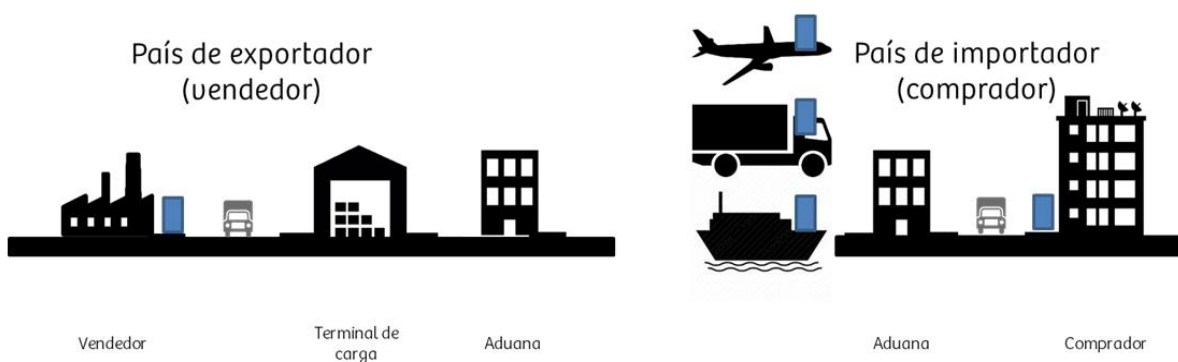
Otro actor importante es la SUNAT, que es la entidad competente en materia aduanera, a través de la Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas.



Esta entidad tiene como finalidad la implementación, inspección y control del cumplimiento de la política aduanera en el territorio nacional y el tráfico internacional de mercancías, personas y medios de transporte, facilitando las actividades aduaneras de comercio exterior y asegurando la correcta aplicación de los tratados y convenios internacionales. Por ello, su labor es fundamental en el proceso exportador, ya que es la entidad que da las normas y procedimientos en relación a la salida de mercancía.

1.2. Proceso logístico de exportación

En el módulo 6 “Gestión Aduanera” se presentan las diferentes modalidades de exportación, y su proceso desde el punto de vista del procedimiento aduanero. Ahora, se presentarán las modalidades de exportación bajo el punto de vista del proceso logístico y así visualizar la intervención de los actores en el proceso.



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)



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):



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):



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



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



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



1.3. Costos de logística de exportación y su relación con los INCOTERMS

En el módulo 1 “Capacidad Exportadora” y módulo 5 “Contacto Comercial” se ha mostrado la importancia de los INCOTERMS en los negocios de exportación.

En una primera instancia, se identifica la importancia de los INCOTERMS como reglas que determinan como se asignan los costos y los riesgos entre las partes, y se incorporan con regularidad en los contratos de compraventa en todo el mundo, convirtiéndose en parte del lenguaje cotidiano del comercio.

En una segunda instancia, se identifica su uso en la gestión de costos y determinación del precio de exportación. Así mismo, se identifican las responsabilidades y costos asumidos según los términos acordados o propuestos en la cotización. Para graficar los costos de la logística de exportación, se retoma el ejemplo utilizado en el módulo 5 “Contacto Comercial”

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

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia

En el cuadro anterior se aprecia la diferencia entre el valor EXW y el valor FOB, y líneas abajo se presentan las obligaciones del exportador para cada INCOTERM e implicancia de costos.

INCOTERM	Obligaciones del exportador	Implicancia en costos
EXW (área de despacho de la fábrica del exportador)	A ₁ 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.	<ul style="list-style-type: none"> Gastos operativos por emisión de facturas
	A ₄ 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	<ul style="list-style-type: none"> Gastos operativos por traslado a punto convenido (área de despacho de la fábrica del exportador) Gastos de exportación para entrega en punto convenido
	A ₆ El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A ₄	
FOB (Callao)	A ₁ El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial, de conformidad con el contrato de compra venta y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato	<ul style="list-style-type: none"> Gastos operativos por emisión de factura
	A ₂ 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	<ul style="list-style-type: none"> Comisión de Agente de Aduana
	A ₄ El vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el buque 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.	<ul style="list-style-type: none"> Transporte al puerto Almacenaje Gastos operativos Precinto Otros gastos Puerto origen Carga y estiba Gastos financieros
	A ₆ El vendedor debe pagar: a) Todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A ₄ , diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B ₆ 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.	

Fuente: Incoterms 2010. Reglas de ICC para el uso de términos comerciales, nacionales e internacionales y Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración Propia.

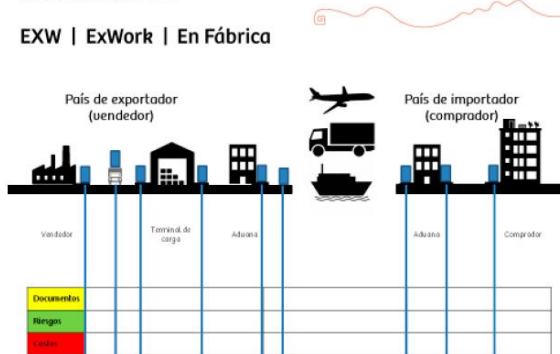
La selección de un INCOTERM tiene un impacto directo en el costo logístico de importación, tal como se aprecia en los siguientes casos:

INCOTERM

Impacto en costos

INCOTERMS 2010

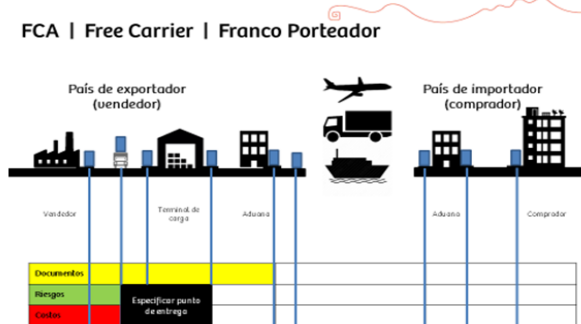
EXW | ExWork | En Fábrica



- El vendedor pone la mercancía a disposición de 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 caja y marcarla.

INCOTERMS 2010

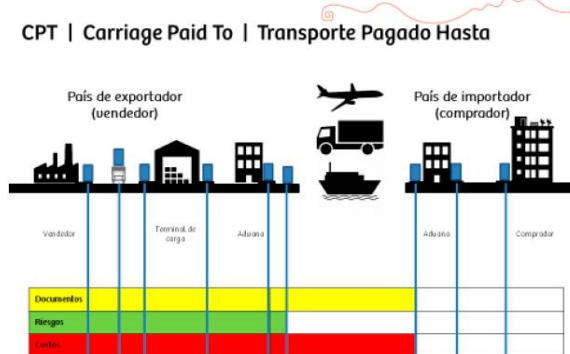
FCA | Free Carrier | Franco Porteador



- 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 a costo del comprador

INCOTERMS 2010

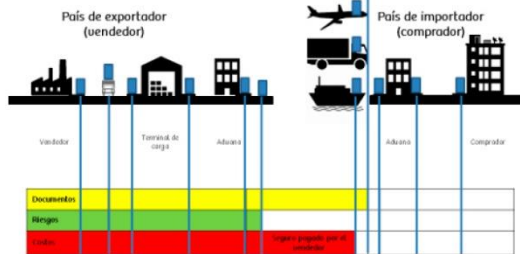
CPT | Carriage Paid To | Transporte Pagado Hasta



- El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el.
- 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 contraído después de que la mercancía haya sido así entregada

INCOTERMS 2010

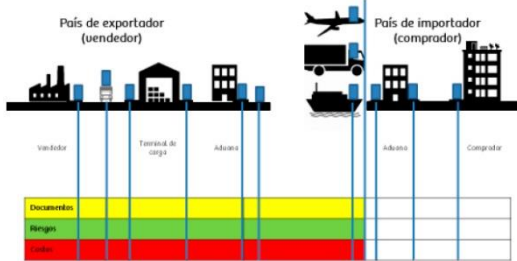
CIP | Carriage And Insurance Paid To | Transporte y Seguro Pagados Hasta



- El comprador asume todos los riesgos y cualquier otro costo adicional que se produzca después 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%)

INCOTERMS 2010

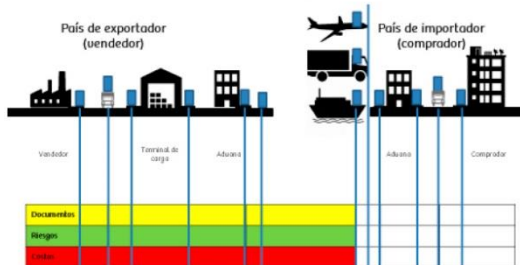
DAT | Delivered At Terminal | Entregado en Terminal



- El vendedor entrega mercancía, en el terminal del puerto, o lugar de destino convenido (descargada)
- Los riesgos y costos desde el local del vendedor hasta la entrega en el terminal o lugar de destino convenido, son por cuenta y costo del vendedor.

INCOTERMS 2010

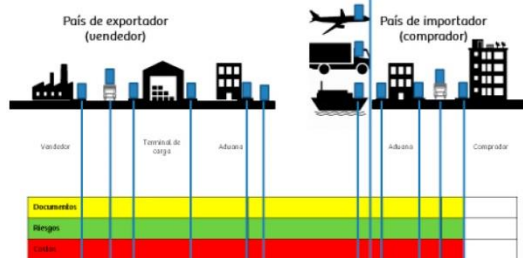
DAP | Delivered At Place | Entregado en Lugar



- El vendedor es el 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.

INCOTERMS 2010

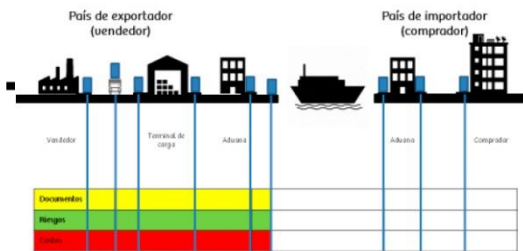
DDP | Delivered Duty Paid | Entrega Derechos Pagados



- 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 del 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.

INCOTERMS 2010

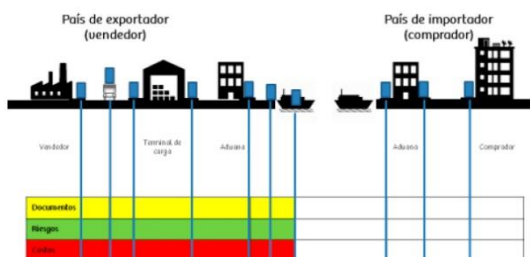
FAS | Free Alongside Ship | Franco Al Costado del Buque



- 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.

INCOTERMS 2010

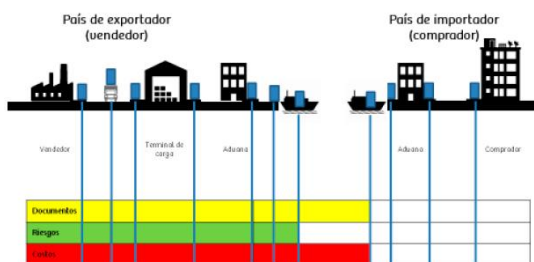
FOB | Free On Board | Franco A Bordo



- 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 riesgos y a expensas del comprador.

INCOTERMS 2010

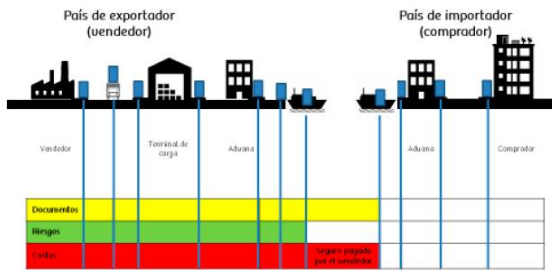
CFR | Cost And Freight | Costo y Flete



- El vendedor entrega la mercancía a borde 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

INCOTERMS 2010

CIF | Cost, Insurance And Freight | Costo, Seguro y Flete



- 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%).



Ampliando la información: Podrás encontrar más información sobre los costos logísticos e INCOTERMS en el Manual INCOTERMS 2010 que se encuentra en el repositorio.




Para tener una mejor idea de los costos logísticos que existen en la distribución física internacional, se ha preparado un compendio al final del módulo.

1.4. Tipos de Carga

En el módulo 1 “Capacidad Exportadora” se explican los conceptos relacionados al transporte internacional la diferencia entre modos y medios de transporte. Esto es importante para entenderlos tipos de carga que existen, su naturaleza y los medios de transporte usados para cada uno.

La carga se define como el conjunto de mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización. La carga está clasificada según tipo y naturaleza, acorde al siguiente cuadro:

Clasificación por tipo	Ejemplos
<p>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.</p>	
<p>1. Suelta (no unitarizada): productos sueltos o individuales, manipulados y cargados como unidades separadas. Ejemplo: mercancía en fardos, sacos, cajas, barriles, atados entre otros.</p>	
	
<p>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.</p>	
	
<p>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 quieren embalaje o unitarización. Ejemplo: Aceite, petróleo, minerales, cereales y fertilizantes.</p>	
	

Clasificación por naturaleza	Ejemplos
<p>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.</p> <p>Ejemplo: Frutas y verduras, carne y sus derivados, pescados y mariscos, productos lácteos, flores frescas y los peces tropicales, entre otros.</p>	
<p>Carga frágil: requiere un manejo especializado durante su transporte, incluyendo operaciones de embalaje, manipuleo (cargue y descargue) y traslado.</p> <p>Ejemplo: cerámica, vidrio, electrónico entre otros.</p>	
<p>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.</p> <p>Ejemplo: Químicos, armas, explosivos, hielo seco entre otros.</p>	

Cargas de dimensiones y pesos especiales: cargas muy voluminosas o pesadas que requieren un manejo especial.

Ejemplos: Estructura de Proyecto, maquinarias.

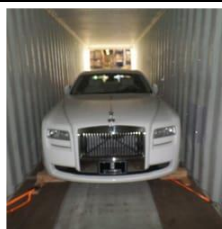


Otras clasificaciones

Ejemplos

Carga valorada: carga de alto valor y riesgo.

Ejemplo: Joyas, artesanías de oro, piedras preciosas, billetes entre otros



Fuente: Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías y Colección Promoviendo Exportación Guía N° 8 Transporte y Logística Internacional. Elaboración Propia.

1.5. Envases y embalajes de exportación:

En el módulo 3 “Perfil de tu producto” se explican los conceptos básicos relacionados a los envases y embalajes de exportación.



¡Recuerda!

El envase es el recipiente de cualquier material y forma que adopte destinado a contener mercancías para su empleo y se caracteriza por individualizar, dosificar, conservar, presentar y describir unilateralmente a los productos, pudiendo estar confeccionado con uno o más materiales distintos simultáneamente. **El embalaje** es cualquier medio material para proteger una mercancía para su despacho o conservación en almacenamiento y está conformado por materiales manufacturados a través de métodos aplicados para lograr la protección en la distribución de mercancías.

La variedad de envases y embalajes más utilizados en el comercio nacional e internacional, es muy amplia, abarcando gran cantidad de formas ya que son fabricados con diferentes materiales que se utilizan de acuerdo a las características específicas de cada artículo. A continuación, se expresan los tipos más comunes:

Atados

- Conjunto de artículos sostenidos por ataduras, flejes o alambre.

Baldes

- Envases cilíndricos, o en forma de cono truncado, de hojalata o plástico removible con o sin asa.

Barricas

- Envase de madera de tamaño mediano formado por duelas unidas entre sí mediante aros de hierro cuyos extremos se cierran con tapas de madera. Frecuentemente el material envasado se acondiciona previamente en bolsas cilíndricas de polietileno o papel

Bidones

- Envases cilíndricos de hojalata o de material plástico de cuello estrechado.

Bobinas

- Sistema de acondicionamiento de papel de gran longitud sobre un soporte. Este vocablo también es sinónimo de carrete.

Bolsas

- Envases de papel resistente (kraft) y de material plástico (polietileno especialmente) y constituido en el primer caso de varios pliegos forrados frecuentemente por el interior con plástico.

Botellones

- Envase de vidrio o de material plástico, de cuerpo abultado y cuello angosto, sin cesta de protección. Cuando tiene la cesta

Cajas

- Envases de cartón de forma cúbica o paralelépida, llanas u onduladas, relativamente frágiles, atenuada con aros de metal o alambre; son muy económicos y de fácil manipulación. Pueden constituir embalajes externos o medianos.

Cajones

- Envases de madera de igual forma que las cajas de cartón; pueden ser de madera maciza, cajas de tipo claraboya, armadas con metal o reforzadas con sunchos o flejes, de madera contrachapada, etc.
- Es uno de los tipos de envase exterior de más amplia aplicación a causa de las propiedades específicas de la madera.
- Algunas cajas de madera armadas son de paredes relativamente delgadas. Cajas de madera maciza que deben confeccionarse con un grosor que esté en relación con el peso de la mercancía. Las cajas tipo claraboya o jaulas.

Canastas

- Cestos de mimbre u otro material trenzable, de boca ancha y con asas.

Canecas

- Envase de forma cilíndrica semejante a los baldes, generalmente de material plástico.

Carretes

- Cilindro que sirve para acondicionar, con bordes levantados, de metal liviano (generalmente aluminio).

Cilindros

- Envase de metal (hierro) resistente a altas presiones con válvulas o cierres adecuadas.

Cisternas

- Envases cilíndricos de metal, de gran capacidad, con aditamentos que faciliten su transporte, tales como ruedecillas, ganchos, etc.

Cuñetes

- Envases cilíndricos de madera con duelas y reforzados con aros de metal.
- Son de dimensiones reducidas.

Fardos

- Término como sinónimo de "bala", envases de arpillería o de otros tejidos burdos, ajustados y flejados, pudiendo tener cabezales interiores rígidos.

Jaulas

- Envase de madera, constituidos por listones espaciados, que pueden contener material de relleno.

Latas

- Envase de hojalata o aluminio herméticamente cerrado con tapa removible, de variada capacidad que abarca de 1000 ml. hasta 20 litros por lo común, normalmente son envases inmediatos y pocas veces exteriores.

Plataforma

- Acondicionamiento de artículos sobre el tablero horizontal, descubierto y elevado sobre el suelo, en el que se fijan las mercancías envasadas o no.

Rollos

- Bobina sin soporte, fuertemente atados o flejados, frecuentemente recubiertas con arpillería.

Sacos

- Envase plano de arpillería (yute crudo), algunos veces forrado interiormente con papel kraft o plástico de polietileno

Tambores

- Envases cilíndricos que pueden ser de metal (hierro) o también de madera contrachapada.

Toneles

- Llamados también "barriles" o "bocay"
- Son envases de madera formados por duelas y asegurados con flejes o aros de metal, los extremos se cierran con tapas de madera y son generalmente impermeables.

A granel

- Se emplea en mercancía que normalmente se transporta en embañajes, generalmente en expediciones de grandes volúmenes utilizándose naves "trampers".

Fuente: Guía de Envases y Embalajes. Segunda Edición. Elaboración propia.

De acuerdo con la naturaleza del producto existen una serie de riesgos que debe contrarrestar el embalaje. De esta forma, la elección del material y la clase de embalaje, está directamente relacionada con el tipo de protección que se requiera. Entre los principales están los riesgos mecánicos, climáticos, biológicos, de contaminación y por robo o saqueo:

Riesgos mecánicos

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

Riesgos climáticos

- Ocasionado por los 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 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.

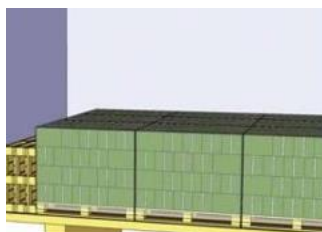
Riesgos de contaminación

- 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

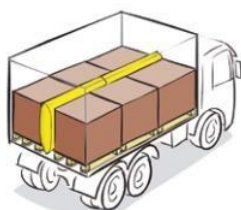
- A los que están expuestos los artículos de joyería entre otros.

Además del material de los envases, es importante considerar los sistemas de retención (sujeción) para que la carga pueda resistir las diferentes condiciones que ponen en riesgo la carga durante su traslado. Entre los principales materiales utilizados, para retener la carga se encuentran los siguientes:



Paletas de mercancía: 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 una 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



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 carga pueden estar fabricados 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 comportamientos. Las redes, de cables o correas se pueden utilizar para fijar las cargas o 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 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.



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

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



Se utilizan complementos como **perfiles angulares** (se utilizan para para repartir las fueras 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).

Fuente: Código de buenas prácticas para la estiba segura de la carga en el transporte por carretera. Elaboración propia.

Señalización de los envases y embalajes

Los embalajes de expedición llevan frecuentemente prescripciones de manipulación, transporte y almacenamiento indicado en el idioma de origen. Aunque ellas pueden, hasta cierto punto, salvaguardar la expedición, son, sin embargo, de poco valor para las mercancías expedidas hacia o por países en los que se habla otro idioma, y sin ningún valor cuando el personal encargado de la manipulación es analfabeta.

La señalización o símbolos pictóricos ofrecen en estos casos la única posibilidad de transmitir las intenciones del expedidor.

- Color de los símbolos figurarán en una etiqueta o podrán ser pintados directamente sobre el embalaje y de negro. Si el color del embalaje es tal que el color negro no resalte claramente, debe proveerse un fondo de un color que ofrezca un contraste apropiado, preferentemente blanco.
- Las medidas de los símbolos pueden ser 100 mm, 150 mm, 200 mm. Para embalajes de varios metros cúbicos podrán utilizarse símbolos de mayor tamaño.



Amarra (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 con 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 esténcil 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.



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 solo debe figurar en una de las caras de 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 colocados en las barras de refuerzo en el interior de las cajas.



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.



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, 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 la temperatura mínima/máxima.



Manténgase lejos del calor

Producto sensible al calor.



Proteger del calor y las fuentes radiactivas

Que pueden causar deterioro.

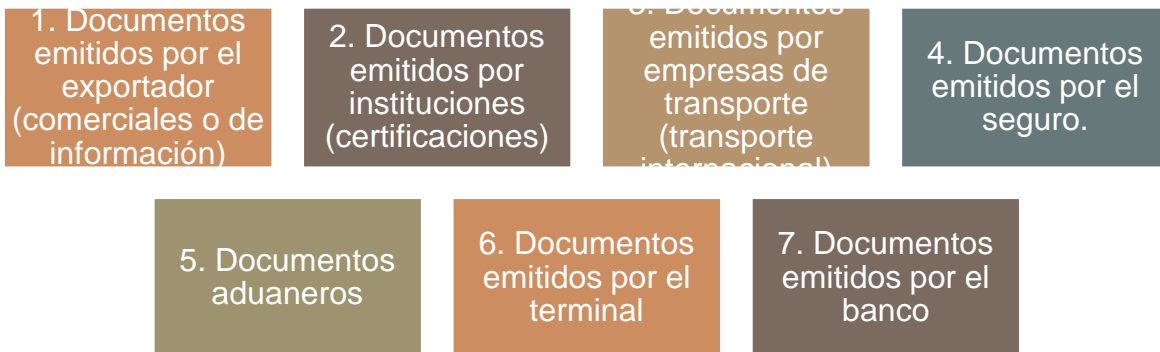
Fuente: Guía de Envases y Embalajes. Segunda edición. Elaboración propia.

1.6 Documentos de exportación

En el módulo 1 "Capacidad Exportadora", se presentaron los diversos documentos utilizados en el comercio internacional. La documentación informa sobre las mercancías, sus características y cantidades, y es necesaria para realizar el trámite aduanero y el proceso logístico de exportación.

A lo largo del módulo 6 "Gestión aduanera", se ha evidenciado la importancia de la documentación para realizar los trámites de exportación en todas sus modalidades, así como acceder a los regímenes de promoción a la exportación. Asimismo, se presentó la relevancia de éstos en el comercio de mercancías restringidas, a fin de resguardar la seguridad nacional, el derecho a la vida, a la salud, al medio ambiente, entre otros.

En suma, los documentos en el comercio internacional se resumen en los siguientes:



¡Recuerda!

Al final del módulo se presenta la relación de documentos de exportación y ubicación temática en los módulos, para que puedas revisar nuevamente los conceptos relacionados a los documentos de exportación.

Tomando en consideración la relevancia que tiene la documentación de exportación, es importante identificar potenciales problemas o situaciones generadas por la mala gestión documentaria. Las consecuencias de rehacer documentos mal preparados, con frecuencia perjudican al mayor intercambio de mercancías, haciendo que se evalúen aspectos tales como gastos financieros generados por demoras en la recepción de los pagos, costos de servicios no presupuestados dentro del costo de exportación para solucionar inconvenientes, pérdidas de tiempo y un deterioro de la relación entre el exportador e importador.

Una mala documentación generalmente impacta en el exportador y son de tres tipos principales:

- El costo de los intereses que deben pagar los exportadores como consecuencia de demoras en la recepción de los pagos.

- Los costos de eliminar el problema: cuentas de teléfono, gastos de mensajería para enviar documentos sustitutos, gastos bancarios de la modificación de documentos como las cartas de crédito y, posiblemente, la pérdida de la cobertura de seguro del crédito.
- Quizás lo más grave, pero también lo más difícil de cuantificar, sea el costo para las relaciones entre el exportador y el cliente. Con frecuencia, un nuevo cliente se disgustará tanto por una mala documentación y por los problemas que plantea, que se mostrará reacio a seguir realizando transacciones con el exportador de que se trate.

Es posible encontrar errores de forma y de fondo, en los documentos presentados a SUNAT. En el caso de los errores de forma, estos al ser ocasionados por una mala escritura o mal cálculo pueden ser levantados con la rectificación respectiva, utilizando algún corrector, pero acompañándolo de las firmas y sellos respectivos que autorizan los cambios, solo en los casos de documento de transporte. Conforme lo dispone la Ley General de Aduanas, los errores en las declaraciones o los vinculados con el cumplimiento de otras formalidades aduaneras que no tengan incidencia en los tributos o recargos, no son sancionables cuando se trate de errores involuntarios de transcripción o de codificación de datos.

Entre los errores más comunes relacionados a la documentación se presentan los siguientes:

- Cuando se va a exportar, se pedirán cinco (5) facturas "originales", se refiere a que el exportar deberá sacarle fotocopias y colocarles un sello que diga "ORIGINAL" No se debe solicitar la impresión de un talonario con cinco originales. El agente de aduanas puede fedatear copias de documentos que maneja en el despacho.
- En las cartas de crédito se cometen muchos errores, entre ellos podemos citar los siguientes:
 - Los documentos mencionados en la carta de crédito no se extienden de acuerdo a lo estipulado. Por ejemplo, se menciona un puerto y se embarca por otro
 - No se cumple el calendario convenido (hay retrasos).
 - Los certificados de origen y otros no están firmados
 - La descripción de la mercadería no coincide con la de la factura, sobre todo cuando se envían accesorios, repuestos y otras partes adicionales al bien principal
 - Los documentos no se encuentran endosados
 - No se presentan las letras de cambio o no están firmadas
 - La póliza de seguro está con fecha posterior a la del despacho.
 - El documento de transporte no está firmado o no se ajustan a lo que se menciona en la carta de crédito.
 - Los documentos no son coherentes entre sí
 - El tipo y el número de documentos y sus copias no coinciden con los estipulados en la carta de crédito
- Es posible que un importador no haya investigado si el producto que comprará en el exterior requiere de algún permiso o inspección previa a su importación, si está prohibida su importación

desde ciertos países o simplemente si se trata de bienes prohibidos. (esto es también válido para un exportador).

- Es importante que el proveedor extranjero detalle correctamente el monto de la mercadería, del costo del flete y del seguro (de aplicarse según acuerdo de pago) a fin de facilitar el cálculo de los derechos de aduana y del cobro del IGV.

1.7. Buenas prácticas logísticas

Para abordar y comprender las buenas prácticas en la logística es recomendable hacerlo desde tres diferentes pilares. A continuación, se definen para entender en qué consisten y cuáles son las prácticas que se desprenden de cada uno.

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 del 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

Cabe resaltar que la implementación de estas prácticas varía según las necesidades de cada empresa, lo importante es afrontar estas necesidades y asociarlas a los diferentes pilares, a partir de ahí generar una estrategia y tomar acciones para optimizar la logística.

Por otro lado, las siguientes prácticas y tendencias globales en logística y gestión de la cadena de suministro han sido tomadas de la publicación "Guía para ser más competitivos a través de la logística. Buenas prácticas logísticas, metodologías y nuevas técnicas para adaptar en su empresa" y abarcan las áreas funcionales para la gestión de la cadena de suministro:

1. Utilización de aplicaciones tecnológicas en la cadena de suministro
 - a. Uso de tecnologías básicas de información y comunicación como los [sistemas integrados de gestión \(ERP\)](#) y [sistemas de identificación por radiofrecuencia \(RFID\)](#).
 - b. Uso extensivo de tecnología [B2B](#) como herramienta para el procesamiento de órdenes en la entrega.
 - c. Uso de [sistemas S&OP \(Sales and Operations planning\)](#) y [CPFR \(Collaborative Planning Forecasting and Replenishment\)](#) para realizar pronósticos de demanda con mucha precisión.
 - d. Uso de sistemas de gestión de transporte como el [Transportation Management System](#).
 - e. [Sistemas de gestión de almacenes](#).
 - f. Uso de [sistemas de identificación por radiofrecuencia \(RFID\)](#) y códigos de barra.
 - g. Uso de sistemas de conectividad electrónica.
 - h. Uso de tecnología *wireless*.
2. Metodologías de gestión de Inventarios
 - a. Uso de prácticas de codificación para identificación de materiales, especialmente útil en la diferenciación de partes.
 - b. Uso de prácticas de clasificación como el uso del sistema de clasificación ABC.
 - c. Gestión de stocks descentralizada de manera sincronizada (también conocida como *multi-echelon*, en inglés) para optimización de inventarios.
 - d. Uso de la política [justo-a-tiempo \(just-in-time\)](#), en inglés).
 - e. Uso de estrategias como la [modularización](#) y la [postergación](#), para lograr retrasar la personalización del producto el máximo posible en el flujo de la cadena de suministro que permite mejor respuesta a la demanda y reducción de costos. La [modularización](#) se refiere a la producción de productos y procesos bajo arquitectura modular.
 - f. Uso de la [estrategia VMI \(inventarios gestionados por el proveedor\)](#), cuyo objetivo es lograr mejoras en los niveles de servicio del fabricante y hacia el cliente final.
 - g. Uso de sistemas de planificación avanzadas (APS), que son herramientas de software denominadas [APS \(Advanced Planning Systems\)](#), en inglés) para la solución de los problemas de planificación en la cadena de suministro y en la gestión de operaciones, a través de la utilización de métodos cuantitativos (investigación de operaciones).
3. Prácticas de gestión de Almacenes.
 - a. Uso de sistemas de recolección automática o *picking-systems*, aumentan la eficiencia en el uso de recursos relativos a la gestión de almacenes y por ende incrementan los niveles de productividad.
 - b. Planificación estratégica de la red de suministros para lograr la forma más económica de enviar y recibir los productos, manteniendo o mejorando los niveles de servicio al cliente.
 - c. Uso de almacenes reguladores para lograr distribución de productos más eficiente, flexible y dinámica.
 - d. Uso de almacenes compartidos, recomendado para pequeñas y medianas empresas, con demanda de productos geográficamente cambiante.

4. Gestión del Transporte
 - a. Trazabilidad de la cadena del frío.
 - b. Trazabilidad y seguridad a lo largo de la cadena de suministro: conocimiento del historial, ubicación y trayectoria de un producto en caso de necesitar una retirada producto del mercado, control de stocks, control de los procesos de producción, coordinación y colaboración con Los distribuidores.
 - c. Uso de [Crossdocking](#).
 - d. Uso de transporte multimodal a través de un único operador, el [OTM \(operador de transporte multimodal\)](#).
 - e. Uso de [Grupaje](#) o la consolidación de productos provenientes de diferentes empresas en una carga completa (en el transporte aéreo y marítimo tiende a utilizar el término consolidación de cargas, mientras que grupaje es más utilizado para el transporte ferroviario y de carreteras).
 - f. Externalización del transporte u [outsourcing](#) de los procesos periféricos del negocio, especialmente el transporte. Existen varios niveles de [outsourcing](#) (transaccional, táctico y estratégico). En el servicio de [outsourcing](#) táctico y estratégico se obtienen mayores beneficios porque están basados en una relación contractual a largo plazo, con sistemas de tecnología de información integrados que facilitan el flujo de la información y generan visibilidad en la cadena de suministro. En su nivel más avanzado ([outsourcing](#) estratégico) se establecen relaciones a largo plazo y las [3PL](#) (operadores Logísticos) se convierten en socios de gestión de la cadena, con completa transparencia transaccional.
 - g. Logística inversa
5. Externalización de servicios logísticos
 - a. Uso de proveedores logísticos especializados y proveedores logísticos integrados: el uso de proveedores de servicios logísticos ([3PL](#) y [4PL](#)) se ha ido extendiendo como una mejor práctica, en virtud de la creciente complejidad que involucra una adecuada gestión global de la cadena de suministro.

Los proveedores de servicios logísticos están clasificados en tres categorías: los transportistas, los proveedores de servicios de logística (LSP) y los proveedores de servicios especializados (intermediarios -LSIs). Los LSP están utilizando tecnología avanzada (como por ejemplo [WMS](#) y [TMS](#)) para brindar máximos niveles de servicio. Las empresas que utilizan LSP resultan beneficiadas con las herramientas de visibilidad para su cadena que aportan estos proveedores, haciendo uso de herramientas de comunicación electrónicas, sistema-a-sistema ([EDI](#)) para apalancar las capacidades de sus LSPs sin sacrificar el control de sus cadenas de suministro.
 - b. Prácticas colaborativas con los proveedores de servicios logísticos
6. Gestión del Aprovisionamiento.
 - a. Inclusión de La gestión de compras en la planificación estratégica de la empresa.

- b. Buen conocimiento de las estrategias del negocio.
 - c. Medición de desempeño en función de la contribución a los resultados del negocio, reflejada sobre indicadores tales como ROA, margen bruto y cuota de mercado.
 - d. Planificación formal a largo plazo o plan estratégico de compras.
7. Uso de métricas.
- a. Uso del Modelo [SCOR](#) para lograr mediciones objetivas sobre el desempeño de la cadena de suministro.
 - b. Costes logísticos como porcentaje de ventas.
 - c. [Fill-rate / Nivel de servicio](#).
 - d. [On-time delivery](#) (proporción del producto que el cliente recibió a tiempo con respecto a todo el producto que le fue enviado por el proveedor).
 - e. Días de inventario (número de días de rotación).
8. Interrelaciones con proveedores de la Cadena de Suministro.
- a. Asignar recursos (personal) para la gestión de las relaciones con los proveedores, incluyendo niveles ejecutivos para el manejo de las relaciones más críticas.
 - b. Proveer de una retroalimentación oportuna y completa a los proveedores en relación a su desempeño, de forma personal, utilizando herramientas de medición tales como el [scorecard](#).
 - c. Medición formal de la percepción sobre el proveedor desde la perspectiva del comprador como cliente.
 - d. Desarrollar contratos de largo plazo que incluyan acuerdos para la generación de valor mutuo.
 - e. Invitar a los proveedores a formar parte de un consejo ejecutivo Cliente-Proveedor.
 - f. Hacer hincapié en aquellas actividades y acciones que ayuden a fomentar la confianza.
 - g. Desarrollar la gestión de costos bajo el enfoque de cooperación mutua.
 - h. Solicitar al proveedor sugerencias de mejora que impliquen compartir el ahorro obtenido.
 - i. Involucrar a los proveedores desde las primeras etapas de la planificación y desarrollo de nuevos productos.
 - j. Implementar sistemas de información para el soporte en la [gestión de las relaciones con los proveedores \(SRM\)](#).
 - k. Proveer recursos para desarrollar las competencias de desempeño de los proveedores.
 - l. Efectuar reuniones periódicas y regularmente con los proveedores para conocer y entender sus expectativas.
 - m. Invitar a los proveedores a participar en talleres de análisis de valor y mejora conjunta.
 - n. Compartir los planes de negocio a largo plazo.
9. Recursos humanos cualificados: contratación de personal entrenado y formado en Logística y gestión de la cadena de suministro para poder soportar los procesos de integración.

De forma paralela, los sistemas de gestión de seguridad de la cadena de suministro ISO 28000 protegen su mercancía desde el punto de fabricación hasta el punto de venta. A medida que se

amplía el comercio internacional, también aumentan las oportunidades de que elementos delictivos se infiltren en la cadena de suministro.

Los sistemas de gestión de seguridad de la cadena de suministro basados en la norma de certificación ISO 28000 identifican los niveles de riesgo en las operaciones de cadena de suministro. Esta información permite a su organización llevar a cabo evaluaciones de riesgo y aplicar los controles necesarios con el apoyo de herramientas de gestión (es decir, controles de documentos, indicadores clave de rendimiento, auditorías internas y formación).

Una auditoría ISO 28000 permite administrar el sistema de gestión de seguridad de la cadena de suministro como proceso empresarial y medir y mejorar la efectividad. Esto significa que los recursos pueden concentrarse en áreas de alto riesgo.

1.8. Seguridad de la cadena logística: OEA

El contexto contemporáneo del comercio internacional presenta características muy particulares ya que, si bien se continúa incentivando el crecimiento de éste, hay factores que implican nuevas características, siendo una de ellas la exigencia cada vez mayor de la implementación de sistemas de seguridad para la protección de la denominada cadena logística de comercio internacional.

Los atentados ocurridos en Estados Unidos, que implicaron la destrucción de las torres gemelas, y los atentados que ocurrieron en Inglaterra y España, determinaron la necesidad de establecer sistemas aduaneros que incrementen la seguridad de las fronteras en el contexto de la lucha contra el terrorismo internacional y generaron iniciativas como el programa *Customs Trade Partnership Against Terrorism* (C-TPAT) implementado en Estados Unidos y la iniciativa análoga de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) mediante el concepto del Operador Económico Autorizado (OEA).

En 2005, el Consejo de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) elaboró y aprobó normas destinadas a garantizar y facilitar la circulación de mercancías en el comercio internacional, contenidas en el Marco Normativo SAFE ("Marco SAFE"), documento básico establece los principios fundamentales con respecto a la seguridad y facilitación de la cadena mundial de suministro.

El Marco SAFE incorporó oficialmente el concepto de Operador Económico Autorizado (OEA), y proporciona directrices técnicas básicas para la implementación de los programas relativos al Operador Económico Autorizado a nivel mundial entre los Miembros de la OMA y la comunidad que se dedica al comercio internacional.

Estas normas internacionales esenciales constituirán una "base" cuyo objetivo es establecer estándares internacionales para:

- 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.

A nivel mundial es pertinente destacar los esfuerzos por mejorar la seguridad de las cadenas logísticas; el Marco SAFE constituye el principal conjunto de normas internacionales

Además, el Comité de Seguridad Marítima y el Comité de la Facilitación de la Organización Marítima Internacional (OMI) han comenzado a examinar propuestas para integrar en el Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional y en el Convenio internacional para la seguridad de la vida humana en el mar (SOLAS) procedimientos para la seguridad de la carga transportada por vía marítima basados en las normas de la OMA o compatibles con esas normas. En consecuencia, los elementos clave del Marco SAFE podrán convertirse en parte de la legislación internacional (obligatoria) relativa al transporte internacional de carga por vía marítima.

Además, el Convenio internacional para la seguridad de la vida humana en el mar (SOLAS) desarrollado por la Organización Marítima Internacional (OMI) ha integrado el Código Internacional para la Protección de los Buques y de las Instalaciones Portuarias (PBIP), generando la obligación de implementar el código PBIP en cada puerto que tenga por objeto el transporte marítimo internacional, con la finalidad de prevenir atentados terroristas y otras actividades criminales para preservar la seguridad interior de las naciones y garantizar la seguridad del transporte de mercancías y personas.

El Marco se asienta sobre tres "pilares", el primero se denomina Aduanas - Aduanas y se refiere al establecimiento de redes de colaboración entre las aduanas, el segundo es Aduanas- Empresas = OEA, regula las relaciones de colaboración entre las aduanas y el sector privado y el tercer pilar Aduana - otros órganos gubernamentales e intergubernamentales, y se centra en cuatro elementos básicos:

1. Armonización de los requisitos relativos a la información electrónica previa sobre los envíos destinados al interior y al exterior o que están en tránsito;
2. Los países, a través de sus Aduanas se comprometen a utilizar un enfoque coherente de gestión de riesgos para abordar las cuestiones relacionadas con la seguridad.

3. Obligatoriedad de las inspecciones, ante una petición razonable del país receptor y sobre la base de una metodología contra los riesgos comparable, se exige que las autoridades aduaneras del país expedidor realicen una inspección de los contenedores de alto riesgo y la carga, preferiblemente mediante el uso de equipo detectores menos agresivos, como las máquinas de rayos X a gran escala y los detectores de radiación;
4. Definición de las ventajas que las aduanas ofrecerán a las empresas que cumplan las normas mínimas relativas a la seguridad de la cadena logística y que apliquen las mejores prácticas, denominados también operadores económicos autorizados (OEA).


Con la finalidad de incorporarnos a las tendencias contemporáneas del comercio internacional la nueva Ley General de Aduanas introdujo la figura del Operador Económico Autorizado, que lo define como el "Operador de Comercio Exterior certificado por la SUNAT al haber cumplido con los criterios y requisitos



dispuestos en el presente Decreto Legislativo, su Reglamento y aquellos establecidos por las normas pertinentes".



Fuente: SUNAT. Elaboración propia.

DATOS DE INTERES	
	<p>SUNAT brinda en su portal información sobre el Operador Económico Autorizado, conceptos, marco normativo, preguntas frecuentes y datos de contacto y un video tutorial para un fácil entendimiento del mismo.</p>

Glosario

- **3PL (*Third Party Logistic*):** transporte, almacenaje y otros servicios relacionados con la logística, que son proporcionados por compañías (operadores logísticos) empleados para asumir tareas que previamente fueron realizadas por el cliente.
- **4PL (*Fourth Party Logistic*):** el 4PL ("Fourth Party Logistics") representa una fórmula de externalización más profunda en la cual el prestatario no está más a cargo de la distribución de un producto en una región determinada, sino la optimización de una cadena que abarca su cliente, los clientes del cliente y los proveedores. El prestatario 4PL ejerce una actividad de planificación y de coordinación de flujo de informaciones. Diseña tanto la arquitectura logística y el sistema de informaciones que se aplican a estos procesos integrados. En cambio, no ejecuta los flujos físicos correspondientes, que son confiados a operadores físicos distintos o a prestatarios.
- **B2B (*Business to Business*):** negocios electrónicos realizados entre empresas.
- **Crossdocking:** el flujo directo de mercancía a través de una instalación, d la función de recepción a la función de envío, eliminando la necesidad de almacenamiento.
- **Entregas a tiempo (*On-time delivery*):** la entrega a tiempo se mide como la proporción del producto que el cliente recibió a tiempo con respecto a todo el producto que le fue enviado por el proveedor.
- **Fill-rate / Nivel de servicio:** medición, en porcentaje, de la bondad del servicio al cliente. Se suele medir en porcentaje de clientes que reciben sus pedidos en un plazo de días como porcentaje de referencias suministradas frente al total de referencias pedidas, etc.
- **Gestión de las relaciones con los proveedores (*Supplier Relationship Management o SRM*):** término que indica la gestión de la relación con los proveedores en el proceso de compras de una empresa.
- **Grupaje:** procedimiento de transporte mediante la expedición de partidas de diferente peso, clase o volumen, que por sí solos no ocuparían un equipo o medio de transporte, y que se acondicionan como una única unidad física de manipulación y circulación, con el fin de facilitar su expedición y transporte.
- **Inland haulage:** transporte interior de un contenedor, principalmente aplicable al transporte terrestre.
- **Intercambio Electrónico de Datos (*Electronic Data Interchange o EDI*):** formato normalizado para intercambiar datos comerciales.
- **Inventario gestionado por el Vendedor (*Vendor-Managed Inventory o VMI*):** proceso en que el vendedor asume la responsabilidad de gestionar el reaprovisionamiento del stock según sea necesitado.

- **Justo-a-tiempo (*Just-in-time* o JIT):** estrategia industrial que suaviza el flujo material dentro de las plantas industriales. JIT minimiza la inversión en inventario proporcionando entregas oportunas y secuenciales de producto exactamente donde y cuando se necesita, de una multitud de proveedores.
- **Modelo de referencia de operaciones de la CSM (*Supply Chain Operations Referent Model* o SCOR):** herramienta estándar para diagnosticar la gestión de la cadena de suministro, que integra conceptos relacionados con la reingeniería de procesos -al reflejar el estado actual de los procesos y definir el estado que en el futuro se desea alcanzar, el benchmarking -al cuantificar el funcionamiento de empresas similares y establecer objetivos basados en los resultados de los mejores en su categoría -y la identificación de mejores prácticas -al caracterizar las prácticas de gestión y las soluciones de software que conducen a ser los mejores en cada categoría.
- **Modularización (*Modularization*):** elaboración de productos y procesos bajo arquitectura modular, lo que habilita la personalización bajo el esquema del postponement.
- **Operador de transporte multimodal (OTM):** persona que firma un Contrato de Transporte Multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento en calidad de porteador,
- **Outsourcing:** subcontratación de funciones comerciales o procesos tales como servicios logísticos o de transporte a una empresa externa, en lugar de hacerlos internamente.
- **Planeamiento Participativo, Pronóstico y Reabastecimiento (*Collaborative Planning Forecasting and Replenishment* o CPFR):** previsión de la demanda colaborativa, en la que se realiza el proceso de la planificación y de información compartida entre todos los que participan en la cadena logística, desde los proveedores hasta el cliente final pasando por los fabricantes, distribuidores.
- **Planificación de Ventas y Operaciones (*Sales and Operations planning* o S&OP):** planificación de procesos que vincula las áreas operativas con las financieras, genera un único conjunto de ventas que establece estrategias básicas y es un esfuerzo a nivel empresa.
- **Postergación (*Postponement*):** el retraso planificado de actividades últimas (por ejemplo, ensamble, producción, envasado, etc.) hasta el último momento posible en el cauce de la distribución.
- **Scorecard:** método para medir las actividades de una compañía en términos de su visión y estrategia. Proporciona a los administradores una mirada global de las prestaciones del negocio.
- **Sistema de Gestión del Almacén o SGS (*Warehouse Management System* o WMS):** aplicación de software para gestionar las funciones de un almacén o centro de distribución. La funcionalidad de la aplicación incluye recepción, almacenaje, gestión de inventario, conteo de ciclos, permisos de tareas, planificación de órdenes, asignación de recursos, etc.
- **Sistema de Gestión del Transporte (*Transportation Management System*):** aplicación desarrollada para la gestión de flotas de transporte primario de carga en distancias interurbanas,

en modalidades que pueden ser: camión completo, carga consolidada, paquetería, carga aérea, ferrocarril y marítimo.

- **Sistemas de Identificación por Radiofrecuencia (*Radio Frequency Identification* o **RFID**):** método electrónico de asignar un código de identificación a un producto y usar ese código para identificar o acceder a información adicional sobre éste.
- **Sistemas de planificación avanzada (*Advanced Planning Systems* o **APS**):** software para la solución de los problemas de planificación en la cadena de suministro y en la gestión de operaciones, a través de la utilización de métodos cuantitativos (investigación de operaciones).
- **Sistemas Integrados de Gestión (*Enterprise Resource Planning* o **ERP**):** conjunto de sistemas de información gerencial que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos, la contabilidad y los aspectos relacionados con los recursos humanos de la empresa.

Referencias bibliográficas

- ASOCIACIÓN DE AGENTES DE ADUANA DEL PERÚ (AAAP)** (2023) Página web de la Asociación de Agentes de Aduana del Perú. (<https://www.aaap.org.pe/Asociados>)
- ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL (AETAI)** (2023) Página web de la Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional. (<https://aetai.org/asociados/>)
- ASOCIACIÓN MARÍTIMA DEL PERÚ (ASMARPE)** (2023) Página web de la Asociación Marítima del Perú (<https://asmarpe.org.pe/asociados/>)
- ASOCIACIÓN NACIONAL DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGA (ANATEC)** (2023) Página web de la Asociación Nacional de Transporte Terrestre de Carga (<https://www.anatec-peru.com/>)
- ASOCIACIÓN PERUANA DE AGENTES MARÍTIMOS (APAM)** (2023) Página web de la Asociación Peruana de Agentes Marítimos (<https://apam-peru.com/web/directorio-apam/>)
- ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE SERVICIO EXPRESO (APESE)** (2023) Página web de la Asociación Peruana de Empresas de Servicio Expreso (<https://www.apese.org/asociados>)
- ASOCIACIÓN PERUANA DE OPERADORES PORTUARIOS (ASPPOR)** (2023) Página web de la Asociación Peruana de Operadores Portuarios (<https://www.asppor.org.pe/2018-nuestros-asociados/nuestros-asociados/>)
- CASTELLANOS RAMÍREZ, Andrés** (2009) Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías. Colombia: Ediciones Uninorte (https://www.academia.edu/24339874/Manual_de_gestion_logistica_del_transporte_distribucion_de_mercancias?auto=download) (páginas 1 – 4, 6 – 7, 9 – 32)
- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2016) Manual de documentos de exportación. Perú: PROMPERU (https://issuu.com/gcadem/docs/manual_de_documentos_para_exportar)
- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2017) Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/80086b46-6136-4eea-8be7-272804ec926e/download>) (páginas 137, 189, 192 – 193, 204)
- ESCUELA DE COMPRADORES** (2016) Los tres pilares de las buenas prácticas logísticas. Colombia. (<https://thamarasilvaconsultor.wordpress.com/2016/06/27/los-tres-pilares-de-las-buenas-practicas-logisticas/>)
- IRU SECRETARIADO GENERAL** (2014) Código de buenas prácticas para la estiba segura de la carga en el transporte por carretera. Suiza: IRU Secretariado General (<https://www.iru.org/sites/default/files/2016-01/es-safe-load-securing-8th.pdf>) (páginas 20 – 35)

- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) Colección Promoviendo Exportación. Guía N° 8 Transporte y Logística Internacional. Perú: MINCETUR (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/09fc58dc-2a61-46cf-a703-27471040f20d/content>) (páginas 19, 23, 37, 42 – 57)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía de capacidades gerenciales de comercio exterior. Volumen I. Perú: MINCETUR (http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_de_capacidades_gerenciales_w_r.pdf) (páginas 31 – 32)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía del Exportador. Volumen III. Perú: MINCETUR (https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf) (páginas 75 – 77, 85)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2013) Guía de Envases y Embalajes. Segunda Edición. Perú: MINCETUR. (<http://www.mercadobrasilero.com.pe/RetornarArchivo.ashx?id=71751>) (página 57)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2015) Guía de Orientación al Usuario de Transporte Acuático. Segunda Edición. Perú: MINCETUR (https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31345/21971_Guia_Transporte_Acuatico_13072015.pdf20180706-19116-9rpp6p.pdf?v=1576280137) (páginas 14 – 15)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2015) Guía de Orientación al Usuario de Transporte Aéreo. Segunda Edición. Perú: MINCETUR (https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31346/21972_Guia_Transporte_Aereo_13072015.pdf20180706-19116-4vq970.pdf?v=1576280016) (páginas 12 – 14)
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)** (2015) Guía de Orientación al Usuario de Transporte Terrestre. Segunda Edición. Perú: MINCETUR (https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/300376/d31347_opt.pdf) (páginas 13 – 19, 27 – 28)
- PROYECTO SINGULAR ESTRATÉGICO (PSE) DEL MINISTERIO DE CIENCIA E INNOVACIÓN** (2008) Guía para ser más competitivos a través de la logística. Buenas prácticas logísticas, metodologías y nuevas técnicas para adaptar en su empresa, España. PSE (<https://www.studocu.com/co/document/servicio-nacional-de-aprendizaje/distribucion-fisica-internacional/guia-para-ser-mas-competitivos-a-traves-de-la-logistica/17906003>) (páginas 7 – 19)
- SGS** (2023) ISO 28000 – Sistemas de gestión de seguridad de la cadena de suministro (<https://www.sgs.com/es-pe/nuestros-servicios/comercio>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2008) Ley General de Aduanas. Perú: SUNAT (<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Consulta de Agentes de Aduana (<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet?accion=cargarConsultaAgente&tipoCons=agenteAduana>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Consulta de Agentes de Carga (<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet?accion=cargarConsultaAgente&tipoCons=agenteCarga>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Consulta de Agentes Marítimos (<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet?accion=cargarConsultaAgente&tipoCons=agenteMaritimo>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Consulta de Agentes Navieros (<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informao/tgagenav.htm>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Consulta de Almacenes Aduaneros (<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/CGAlmaAdu>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Empresas de servicio de entrega rápida (<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-iteer/ConsultaEser>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Empresas de servicio postal (<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informao/tgempcou.htm>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Empresas de transporte terrestre (<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informao/tgempterr.htm>)

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT) (2023) Concepto de Operador Económico Autorizado (<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/oea/>)


Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.


Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:6045601) | [604-5602](tel:6045602)

 Correo electrónico: exportaciones@promperu.gob.pe

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

www.promperu.gob.pe

