

# Exportando con **Exporberto**



## MÓDULO 7: EMBARQUE AL EXTERIOR

# TABLA DE CONTENIDO

## Contenido

Indicaciones generales	1
Fundamentación del módulo	1
Objetivo general	1
Metodología de aprendizaje	1
Evaluación	1
<b>Introducción</b>	<b>2</b>
<b>1. Gestión logística internacional</b>	<b>2</b>
1.1. Actores de la DFI	3
1.2. Proceso logístico de exportación	7
1.3. Costos de logística de exportación y su relación con los INCOTERMS	10
1.4. Tipos de carga	15
1.5. Envases y embalajes de exportación	18
1.6. Documentos de exportación	25
1.7. Buenas prácticas logísticas	27
1.8. Seguridad de la cadena logística: OEA	31
<b>2. Transporte internacional</b>	<b>33</b>
2.1. Transporte internacional de carga	35
2.1.1. Modos de transporte	35
2.1.2. Elección de la modalidad de transporte	47
2.1.3. Unitarización de la carga	49
2.1.4. Cálculo de fletes	53
2.2. Seguros de carga	58
<b>3. Servicios de la Ruta Exportadora y de Exportemos</b>	<b>59</b>
Sobre PROMPERÚ	61
Contáctanos	61

### 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 módulo.

### Fundamentación del módulo

Este séptimo módulo de aprendizaje le permitirá identificar a los autores de la distribución física internacional y su papel en la gestión documentaria, de transporte y los procedimientos aduaneros, a fin de conocer la amplitud de la gestión logística en el proceso exportador.

### Objetivo general

Este séptimo módulo de aprendizaje le permitirá identificar a los autores de la distribución física internacional y su papel en la gestión documentaria, de transporte y los procedimientos aduaneros, a fin de conocer la amplitud de la gestión logística en el proceso exportador.

### Metodología del aprendizaje

El curso virtual se desarrollará a través de videos de presentación e introductorios a las diferentes temáticas a desarrollar, recursos bibliográficos actualizados tales como: enlaces a documentos de texto, enlaces web y presentaciones digitales, así como lecturas complementarias.

El contenido del curso a través de sus lecciones es flexible y se ajusta a tu disponibilidad de tiempo, accediendo al mismo en los momentos que lo requieras. Al finalizar cada módulo, encontrarás un test de autoevaluación para medir los conocimientos adquiridos en cada módulo. Es recomendable los realices para que puedas identificar el avance formativo y logros de aprendizaje y así obtener el máximo provecho del curso.

### Evaluación

La evaluación es formativa y de proceso a lo largo de cada módulo. Deberás demostrar la capacidad de anejo de información y conocimiento de cada tema y subtema desarrollado, a través de los test de autoevaluación.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

PROMPERU

### 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).

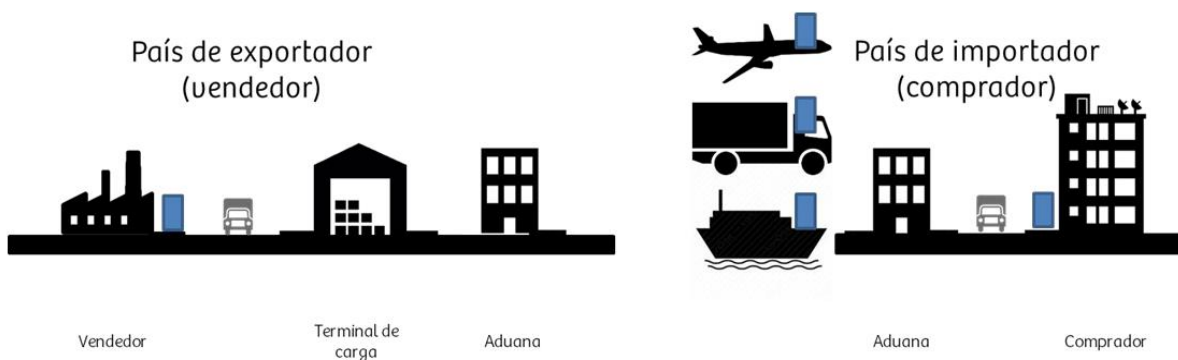
Otro actor importante es la SUNAT, que es la entidad competente en materia aduanera, a través de la Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas.



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	
<b>Utilidad</b>	<b>4,95</b>	<b>1,77</b>
<b>EXW</b>	<b>29,68</b>	<b>10,60</b>
<b>Transporte al Puerto</b>	<b>0,50</b>	<b>0,18</b>
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
<b>FOB</b>	<b>33,67</b>	<b>12,03</b>

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 <sub>1</sub> 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"> <li>• Gastos operativos por emisión de facturas</li> </ul>
	<p>A<sub>4</sub> 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.</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos operativos por traslado a punto convenido (área de despacho de la fábrica del exportador)</li> </ul>
	A <sub>6</sub> El vendedor debe pagar todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A <sub>4</sub>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos de exportación para entrega en punto convenido</li> </ul>
FOB (Callao)	A <sub>1</sub> 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"> <li>• Gastos operativos por emisión de factura</li> </ul>
	A <sub>2</sub> 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"> <li>• Comisión de Agente de Aduana</li> </ul>
	<p>A<sub>4</sub> 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.</p> <p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transporte al puerto</li> <li>• Almacenaje</li> <li>• Gastos operativos</li> <li>• Precinto</li> <li>• Otros gastos</li> <li>• Puerto origen</li> <li>• Carga y estiba</li> <li>• Gastos financieros</li> </ul>
	<p>A<sub>6</sub> El vendedor debe pagar:</p> <p>a) Todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con A<sub>4</sub>, diferentes de los pagaderos por el comprador como se prevé en B<sub>6</sub> y;</p> <p>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.</p>	

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

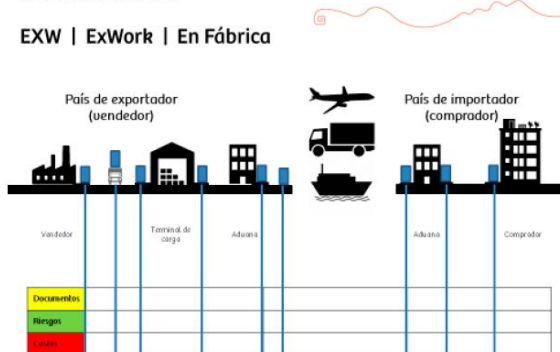
La selección de un INCOTERM tiene un impacto directo en el costo logístico de importación, tal como se aprecia en los siguientes casos:

## INCOTERM

## Impacto en costos

### INCOTERMS 2010

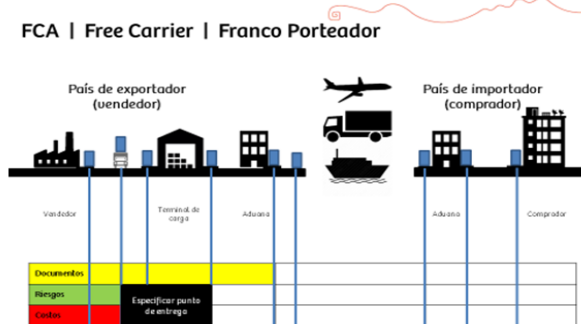
#### EXW | ExWork | En Fábrica



- 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

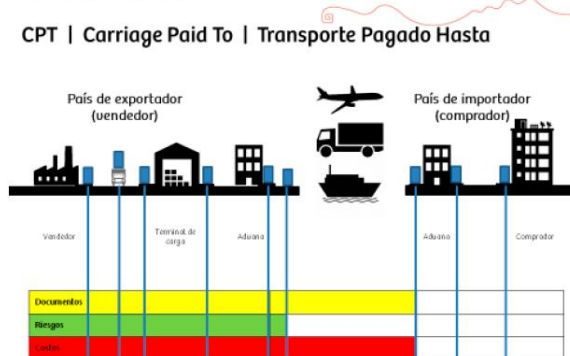
#### FCA | Free Carrier | Franco Porteador



- 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

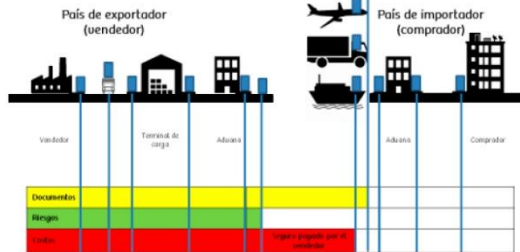
#### CPT | Carriage Paid To | Transporte Pagado Hasta



- 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

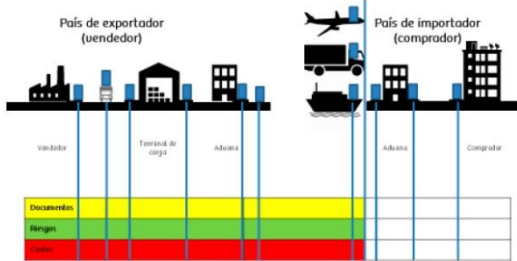
### CIP | Carriage And Insurance Paid To | Transporte y Seguro Pagados Hasta



- 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

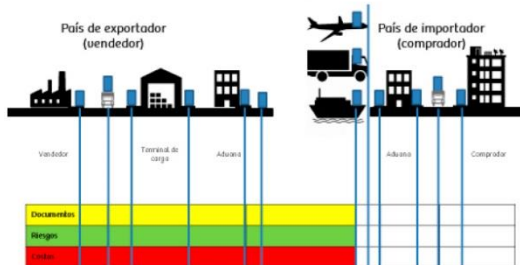
### DAT | Delivered At Terminal | Entregado en Terminal



- 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

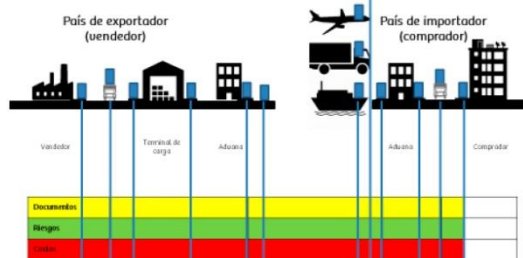
### DAP | Delivered At Place | Entregado en Lugar



- 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

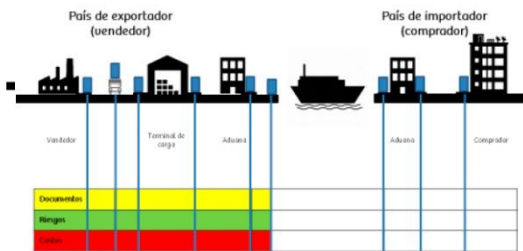
### DDP | Delivered Duty Paid | Entrega Derechos Pagados



- 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

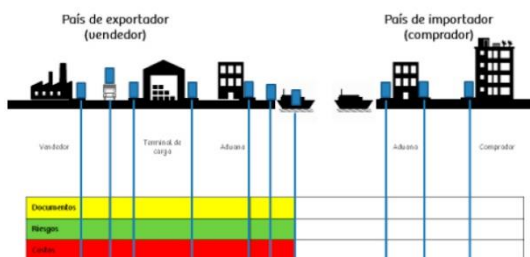
### FAS | Free Alongside Ship | Franco Al Costado del Buque



- 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

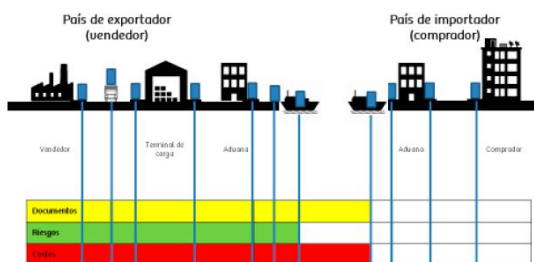
### FOB | Free On Board | Franco A Bordo



- 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

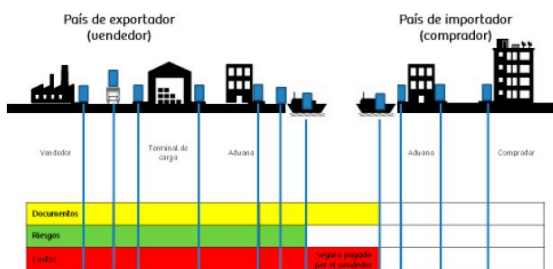
### CFR | Cost And Freight | Costo y Flete



- 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><b>Carga general:</b> 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. <b>Suelta (no unitarizada):</b> productos sueltos o individuales, manipulados y cargados como unidades separadas. Ejemplo: mercancía en fardos, sacos, cajas, barriles, atados entre otros.</p>	
	
<p>2. <b>Unitarizada:</b> 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><b>Carga a granel líquida o sólida:</b> 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><b>Carga perecedera o perecible:</b> 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><b>Carga frágil:</b> 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><b>Carga peligrosa:</b> 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.

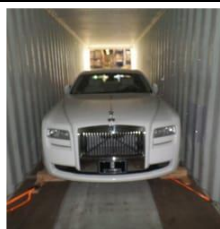


Otras clasificaciones

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.

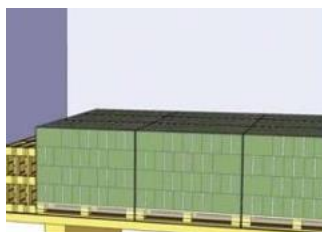
### Riesgos de contaminación

- 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

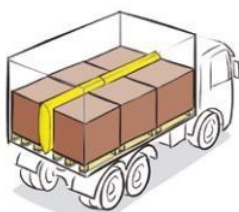
- A los que están expuestos los artículos de joyería entre otros.

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.

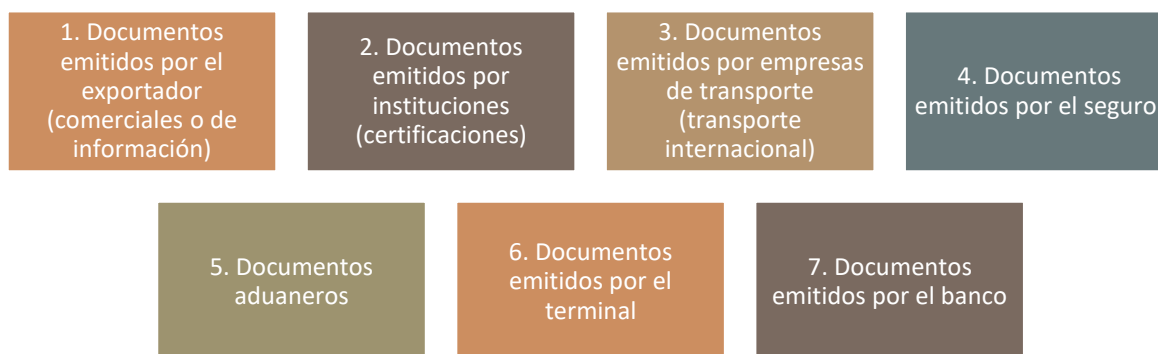
Fuente: Guía de Envases y Embalajes. Segunda edición. Elaboración propia.

### 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:

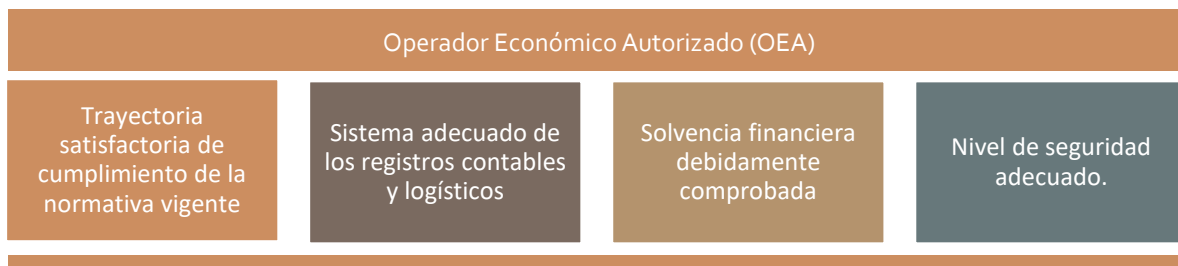
1. Armonización de los requisitos relativos a la información electrónica previa sobre los envíos destinados al interior y al exterior o que están en tránsito;
2. Los países, a través de sus Aduanas se comprometen a utilizar un enfoque coherente de gestión de riesgos para abordar las cuestiones relacionadas 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 <a href="#">Operador Económico Autorizado</a>, conceptos, marco normativo, preguntas frecuentes y datos de contacto y un <a href="#">video tutorial</a> para un fácil entendimiento del mismo.</p>

## 2. Transporte Internacional

El transporte y la distribución son actividades logísticas de especial consideración para las empresas, ya que representan las dos terceras partes del conjunto de los costos logísticos.

Además, estas actividades son clave dentro del concepto de servicio al cliente, ya que producen las entregas en tiempo y forma según la promesa que se le haya realizado y las expectativas y requerimientos de éstos.

La correcta gestión del transporte y la distribución lleva consigo una serie de decisiones que repercuten sobre el servicio y los costos, tales como: el tipo de transporte que se utilizará (avión, carretera, barco, intermodal), el trazado de rutas, los métodos de reparto, las modalidades de descarga, entre otras.

La DFI es un componente vital de toda transacción internacional; puede llegar a determinar el éxito o fracaso de una transacción dados los costos y tiempos asociados con dicho proceso. El porcentaje de costo de la DFI en el precio es variable, de acuerdo con el producto, destino de la exportación, peso, empaque, embalaje, y puede variar entre un 10% hasta un 80% del valor del producto. Los modelos que se suelen usar para determinar los costos que se derivan de la DFI no consideran factores de gran relevancia como la inestabilidad continua de algunas variables, tal es el caso de la tasa de cambio, con lo cual se dificulta la realización de pronósticos de costos asociados a la DFI, y a su vez aumenta la incertidumbre en la determinación de costos de exportación de bienes en las organizaciones.

En las operaciones de exportación, la logística del transporte debe ser analizada desde que comienza, o sea en el mismo momento en que la mercancía abandona el punto de carga con destino al puerto o aeropuerto de reembarque, hasta su destino final.

Por lo tanto, la logística del transporte comprende desde el local del exportador, el transporte de las mercancías al punto de intercambio modal, los servicios de manipulación y procesos administrativos de control documental en la zona de interfaz modal al embarque, el transporte principal al país de destino, hasta el local del importador.

Por otra parte, el transporte de la carga, desde el lugar de origen al puerto, o desde el puerto al destino final, tiene una importancia notable para los exportadores e importadores, tanto desde el punto de vista de la duración y la seguridad de las operaciones, como del costo. Por ello, es importante llevar a cabo un análisis de determinadas variables en la elección de la cadena logística del transporte de la carga hasta o desde el puerto, entre las que cabe destacar, el tipo de carga, la distancia hacia o desde el puerto, la velocidad, la capacidad de arrastre y el costo.

La logística del transporte adquiere mayor importancia y preponderancia en su tratamiento y consideración en las transacciones de comercio exterior, que en cada caso particular debe ser estudiada, aplicada y corregida para minimizar costos y lograr una correcta aplicación.

### 2.1. Transporte internacional de carga

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



#### ¡Recuerda!

Los **modos de transporte** son las modalidades de transporte existentes en el comercio internacional (acuático, aéreo y terrestre). Los medios de transporte son Los medios físicos utilizados para el traslado de bienes.

#### 2.1.1 Modos de transporte

El **transporte marítimo internacional** es el traslado de carga o pasajeros a través del mar de un país a otro, utilizando medios de transporte como barcos u otra clase de embarcaciones según el tipo de carga que se quiera transportar. A nivel mundial sigue creciendo tratando de acompañar el crecimiento de los mercados y el intercambio comercial entre los países. Las características esenciales del tráfico marítimo son los siguientes:

Carácter internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es prácticamente el único medio económico de transportar grandes volúmenes de mercancías entre puntos distantes geográficamente</li> </ul>
Capacidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los tonelajes de los buques llegaron hace muchos años a superar el millón de toneladas de peso muerto (TPM en español o DWT en inglés) en los grandes petroleros.</li> </ul>
Flexibilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esta característica viene dada por la posibilidad de emplear buques desde pequeños tamaños (100 TPM) hasta los Very large crude carriers (VLCC).</li> </ul>
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A pesar de las tendencias proteccionistas de algunos países, la mayor parte del tráfico internacional se realiza en régimen de libre competencia según las leyes de mercados de fletes.</li> </ul>
Versatilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por los diferentes tipos de buques adaptados a todo tipo de cargas.</li> </ul>

Fuente: Guía de Orientación al usuario de transporte acuático. Segunda edición. Elaboración propia.

La expansión de la economía mundial y la mayor demanda de productos entre las naciones han generado el incremento de buques mercantes, los que vienen adaptándose a viajes más largos y al transporte de mayores cargas.



**Buques Convencionales o General Cargo Ship (Twindecker o Singledecker-portacontenedores):** Transportan dentro de sus bodegas mercancías generales y están equipados con sus propios medios de manipuleo para poder cargar y descargar en los puertos que no tienen gran infraestructura



**Multipropósito - Multipurpose Cargo Ship:** Buque característico con que operan las empresas navieras que prestan servicio regular. Consta de varias bodegas para transportar distintos tipos de cargas (contenedores, carga suelta, graneles).



**Buques para carga refrigerada-Reefers:** son naves que están provistas de bodegas refrigeradas con aislamiento especial y de maquinaria auxiliar (compresores, etc.). Transportan carga refrigerada, carga general en sus bodegas y entre puentes. Operan generalmente en servicio regular.



**Buques de Autotransbordo – RO-RO Roll On / Roll Off:** Diseñados inicialmente para el transporte de vehículos y con gran desarrollo posterior para embarcar carga sobre ruedas (chasis). Combinan carga rodante con contenedores y carga general en algunas bodegas. Están provistos de rampas traseras o laterales que permiten el acceso directo sin manipuleo de las bodegas de equipos rodantes, automóviles, tractores y cisternas.



**Buques portocontenedores- Full Container Ship:** Estos buques también llamados "celulares" están constituidos por bodegas verticales en donde el contenedor es guiado por rieles y son arrumados con sistemas automáticos. Están equipados con grúas, pórticos y medios de manipuleo que le permiten manejar el 60% de su capacidad bajo cubierta y el resto sobre cubierta principal. Adicionalmente cuentan con tomas para conectar contenedores refrigerados. Los buques portacontenedores se clasifican de la siguiente forma:

- **Feeders (Alimentadores):** Con capacidad entre 600 y 1,000 TEUS.
- **Compact Container:** Con capacidad entre 800 y 2100 TEUS.
- **De Primera Generación:** Hasta 1,200 TEUS.
- **De Segunda Generación:** Hasta 2,000 TEUS.
- **De Tercera Generación:** Entre 2,000 y 2,800 TEUS.
- **De Cuarta Generación:** Cerca de 3,500 TEUS.
- **De Quinta Generación:** de más de 5,000 TEUS.



Por otra parte, este tipo de naves también se puede clasificar con base en las dimensiones de las mismas de la siguiente manera:

- **Buque Panamax:** Se le denomina a este tipo de buques de 2da y 3ra. Generación ya que su manga no excede de lo permisible para el paso por las esclusas del Canal de Panamá (34,00 metros).



**Buque Postpanamax:** Son buques cuya gran capacidad hace que tengan manga superior a los 34,00 metros y se caracterizan por no tener grúas sobre cubierta, ya que son cargados y descargados con grúas pórtico en las terminales



**Buques Graneleros - Bulk Carriers:** Los graneleros son buques de una sola cubierta destinados al transporte de cargas a granel, y precisamente de acuerdo con la carga que transportan y los requerimientos de estabilidad del buque se pueden diferenciar de cerealeros y mineraleros.

Existen buques graneleros de prácticamente todos los tamaños, aunque generalmente se identifican los siguientes grupos:



- **Handysize:** 10000 - 35000 toneladas de porte bruto o *deadweight* (diferencia entre el desplazamiento o peso total del buque y el peso del buque vacío, este valor incluye el peso de la carga, consumibles (combustibles, lubricantes y agua dulce) y otros pesos menores abordo denominados constante). Tienen 5 bodegas y poseen grúas.



- **Handymax:** 35000- 50000 toneladas de porte bruto.
- **Panamax:** 50000 - 80000 toneladas de porte bruto (buques con manga / calado / eslora máxima para pasar por el Canal de Panamá). Tiene 7 bodegas.



- **Capesize:** son barcos destinados al transporte de minerales, especialmente desde puertos de Brasil. Son demasiado grandes para transitar por el Canal de Panamá, de ahí que tienen que pasar por debajo del Cabo de Buena Esperanza (Sudáfrica). Algunos de estos barcos se utilizan en el transporte de granos, pero ese uso no supera el 5%. Tienen 9 bodegas.



**Buques Tanqueros - Tankers Ships:** Su estructura está dividida en tanques longitudinales y transversales que están conectados por tuberías y bombas. Estas naves se clasifican de la siguiente forma:



- **Crude Tankers:** para carga de petróleo crudo, su capacidad alcanza las 60000 toneladas de carga y más de 500 metros de eslora, por su tamaño se denominan ULCC (*Ultra large crude carriers*) o VLCC (*Very large crude carriers*).



- **Chemical Tankers:** pueden transportar: pinturas epóxicas, melaza, aceites vegetales, ácidos, solventes, soda cáustica, entre otros.
- **Gas Tankers:** transportan gases licuados a muy bajas temperaturas y han sido construidos para atender mercados específicos. Se clasifican en LPG - *Liquated Petroleum Gas* y LNG - *Liquated Natural Gas*.

Fuente: Guía de Orientación al usuario de transporte acuático. Segunda edición. Elaboración propia.

El transporte marítimo en su cobertura amplia para cualquier tipo de mercancía, incluso carga peligrosa, ofrece comercialmente dos formas de explotación del buque:

- El transporte marítimo de línea regular: conocido en inglés como transporte "*liner*", se ofrece un servicio de carácter permanente en un tráfico determinado que cubre rutas y frecuencias habituales, con salidas y entradas a puertos que integran el itinerario y escalas a intervalos regulares y tarifas modas de antemano. Cobran normalmente lo que se llama "*liners terms*" y es adecuado para la carga general y contenedorizada.
- El transporte marítimo de régimen de fletamentos: se realiza contratando el espacio de carga de un buque, total o parcialmente, para efectuar uno o varios viajes determinados, o bien para utilizarlo por un periodo de tiempo. Este servicio, conocido en inglés como "*tramp*", es libre y es usual para el transporte de grandes volúmenes de mercadería a granel, sea líquida o sólida, y de gran número de unidades como automóviles o plantas de fabricación completas.

En el transporte marítimo existen varios actores que intervienen en el embarque de exportación:

### Transportista

- El Porteador Efectivo, es el transportista marítimo propiamente dicho que celebra el contrato de transporte con el usuario de la mercancía. Cuando se trate de un Armador, Porteador, Naviero, Fletador, Operador de un Buque, o el Transportador "*Shipowner*" (el propietario del buque), que contrata el transporte con el porteador efectivo, será considerado como Porteador Contractual.

### Agencia General

- Las Agencias Generales, Agencias Generales de Carga o Agencias de Fletamento "*Chartering Broker*", son intermediarios en el transporte por línea regular y actúan por cuenta del transportista principal (porteador efectivo o contractual) en virtud a un contrato de comisión mercantil, es tipo un representante comercial.
- Se encargan de contratar la carga que los buques de su principal requieren embarcar en los puertos del país, pudiendo designar a las agencias marítimas y/o de estiba en los puertos nacionales donde arriben los buques que su principal. Cuando se trata de una Agencia General de Carga, se encargará además de efectuar la consolidación y/o desconsolidación de las mercancías. Abajo un ejemplo de cómo es la relación entre una agencia general y la agencia marítima.

### Agencia Marítima

- También conocidos como Agentes Portuarios, operador portuario. Son personas jurídicas constituidas en el país conforme a ley, que, por cuenta o delegación del capitán, propietario o armador, fletador u operador de nave mercante o Agencia General.
- Se encuentran en capacidad de cumplir una o varias de las siguientes actividades: operación de recepción, despacho y avituallamiento de naves mercantes y de pasajeros; emitir firmar y cancelar los conocimientos de embarque y demás documentos pertinentes; y en general atender a las naves en todos sus requerimientos.

### Empresas de estiba - desestiba

- Son las empresas autorizadas para realizar las operaciones portuarias efectuadas en las faenas de embarque, desembarque, trasbordo y movilización de carga en buques, del muelle al buque o viceversa y en la bahía.
- Estas empresas pueden ser operadas por los Agentes Generales y Agentes Marítimos previamente autorizados por la Dirección General de Transporte Acuático del Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Asimismo, la cooperativa de trabajadores puede efectuar las labores de estiba y desestiba.

### Usuario o "shipper"

Se trata del Cargador, quien es el exportador o el importador responsable del embarque de la mercancía que suscribe el contrato de transporte marítimo con el porteador

### Terminal portuario y extraportuario

Depósitos temporales

Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte acuático. Segunda Edición. Elaboración propia

El exportador solicita a la línea naviera la reserva de espacio o "*Booking note*", que es el compromiso de reserva de espacio a bordo del buque que emite el porteador con instrucciones respecto al lugar y fecha de recojo o reentrega de él(los) contenedor(es) asignados y detalles del transporte contratado.

El contrato de transporte marítimo, fluvial o lacustre se denomina **conocimiento de embarque** (*Bill of Lading o B/L*). Lo confecciona la compañía naviera, su agente naviero o el capitán del barco y en él consta el haber recibido la carga a bordo de la nave para ser transportada al puerto que se indicará en el mismo documento. El conocimiento de embarque cumple tres funciones:

Es acuse de recibo de lo mercadería extendido por lo compañía transportista, así como del estado en que se encuentro al momento de lo recepción.

Es título representativo de la libre disponibilidad y propiedad de la mercadería a bordo y, por lo tanto, permite a su tenedor negociarlo o reclamarlo del portador.

Es prueba de la existencia del Contrato de Transporte Marítimo y de las condiciones en que el mismo se realiza.

Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte acuático. Segunda Edición. Elaboración propia

En cuanto al acuse de recibo en función al estado de las mercancías, el conocimiento de embarque puede ser:

- **Limpio (*clean*):** reconoce que las mercancías han sido recibidas a bordo al parecer en perfecto estado y condición aparente, puesto que el buque no abre bultos ni comprueba contenidos.
- **Sucio (*dirty*):** se consignan reservas u observaciones con respecto al estado y condición de las mercancías, tales como "bultos manchados y con "posible derrame", "bulto desgarrado", "embalaje deficiente" u otras. Estas observaciones impedirán utilizar el B/L para la negociación de la carta de crédito siendo necesario sustituir la mercancía averiada o cancelar su embarque.

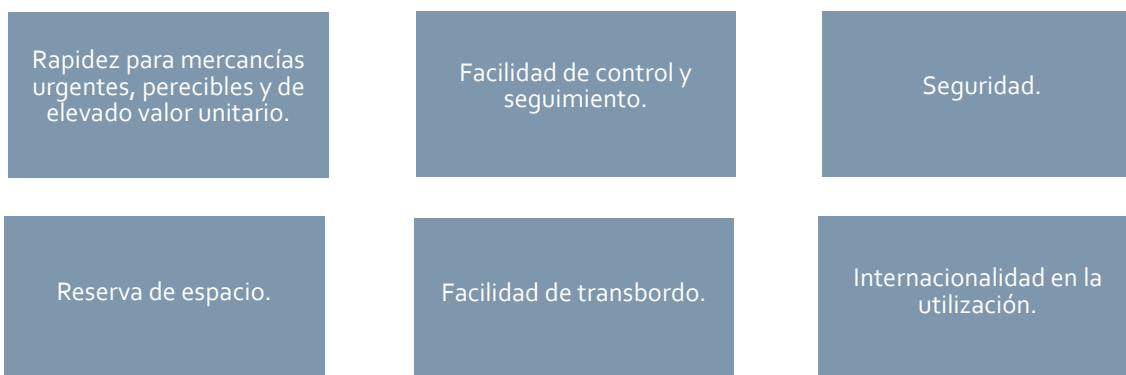
Con respecto a los tipos de conocimientos de embarque marítimos, se presentan los más importantes:

- **Mercancía embarcada (*B/L on Board*):** se emite cuando la mercancía ha sido cargada a bordo y estibada en las bodegas del barco.
- **Limpio a bordo (*B/L Clean on Board*):** se emite cuando la naviera manifiesta que el embarque se encuentra en bodega aparentemente en buen estado y sin observación.
- **Sucio a bordo (*B/L Unclean on Board*):** se emite cuando la naviera manifiesta que hay observaciones en el embarque.
- **Sobre cubierta del barco (*B/L on Deck*):** se emite cuando la mercancía no se transporta en bodega.
- **Recibido poro embarque posterior (*B/L Received for Shipment*):** se emite cuando el transportista recibió la mercancía.
- **Directo (*B/L Straight*):** se emite cuando el transbordo no está permitido. La mercancía llega en la misma nave en que fue embarcado.
- **Corrido (*B/L Trought*):** se emite cuando los transbordos están permitidos por la necesidad que intervengan diferentes naves en puertos intermedios de la ruta de destino.
- **B/L Madre (*B/L Master*):** se emite cuando hay mercancía consolidada de varios compradores. Un contenedor debe estar amparado en un solo B/L.
- **B/L Hijas:** se emite al momento de desconsolidar la carga. Las B/L Hijas anulan a la B/L Madre, pues con un B/L Madre no se puede despachar la mercancía.
- Usualmente, el B/L en cuanto título de crédito suele ser "**A la orden de...**" (especificando el nombre del consignatario), lo cual permite su transmisión por endoso como su negociación en banca.
- Menos usado es el **B/L "Al Portador"** (no se especifica al consignatario considerándose como tal al tenedor), lo cual significa su transmisión por simple entrega y máxima facilidad de negociación bancaria. Sin embargo, los riesgos derivados de pérdidas o extravíos hacen que se usen poco.

El **transporte aéreo internacional** de carga permite el traslado de mercancías de un país a otro, utilizando un medio de transporte denominado aeronave, ya sea para recorrer largas distancias

o para efectuar vuelos en el menor tiempo posible; manteniendo las correspondientes condiciones de seguridad.

Las características que han hecho especialmente atractivo el transporte aéreo de carga son las siguientes:



Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte aéreo. Segunda Edición. Elaboración propia

En resumen, el transporte aéreo, por su alto costo y sus limitaciones de capacidad, es apropiado para envíos de pequeño tamaño, mercancías perecederas, mercancías de alto valor y envíos urgentes.

Por la periodicidad de sus operaciones, el servicio de transporte aéreo se clasifica en regular y no regular.

- **El transporte aéreo regular** es de uso público y se realiza con sujeción a frecuencias, itinerarios y horarios prefijados, para constituir una serie que pueda reconocerse fácilmente como sistemática.
- En **el transporte aéreo no regular**, los servicios se realizan sin sujeción a rutas, frecuencias, itinerarios ni horarios prefijados, incluso si el servicio se efectúa por medio de una serie de vuelos que respondan a uno o sucesivos requerimientos específicos del servicio de transporte aéreo, como son los aviones cargueros o aviones chárter.

Las aerolíneas o líneas aéreas, son aquellos transportistas aéreos que se dedican al traslado de pasajeros o carga, y, en algunos casos, animales, por avión. Las aerolíneas se dedican a transportar pasajeros y carga de forma regular, mientras que también hay otras empresas que transportan a sus clientes o grupos de clientes de la forma puntual acordada entre ellos. Estas últimas compañías son llamadas chárter. En el caso de las aerolíneas que transportan solamente

la carga, sucede lo mismo; mientras algunas, operan con un horario de vuelos fijo, otras lo hacen según lo pactado con sus clientes que las contratan.

En general, las aerolíneas se pueden clasificar en diferentes tipos según el tamaño de la red de rutas que operan y sus frecuencias.

- **Aerolíneas regionales:** operan aviones de capacidad media y baja, en rutas cortas o con baja demanda, o con frecuencias altas. Generalmente sólo realizan vuelos domésticos y rara vez internacionales.
- **Aerolíneas de red:** operan una flota amplia con muchos tipos de aviones de muy diversos tamaños, desde pequeños aviones regionales hasta jumbos para vuelos transcontinentales. Se caracterizan por tener una red que combina vuelos de larga distancia con vuelos de media y corta distancia, según el modelo de centros de distribución. La mayor parte de las aerolíneas de bandera y tradicionales se incluyen en este tipo.
- **Aerolíneas de Gran Escala:** son aerolíneas que se dedican principalmente a realizar vuelos de larga duración o gran densidad entre los principales aeropuertos internacionales del mundo. Sus flotas se caracterizan por poseer aeronaves de gran capacidad.

En el transporte aéreo existen varios actores que intervienen en el embarque de exportación:

### Transportista

- Es el Explotador Aérea, quien es una persona natural o jurídico que utiliza una aeronave legítimamente por cuenta propia, aun sin fines de lucro, conservando su condición técnica y la dirección de la tripulación.

### Agente de Carga Internacional

- Se encarga de efectuar consolidación (agrupar mercancías pertenecientes a uno o a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas de un aeropuerto con destino a otro aeropuerto, en contenedores o similares, siempre y cuando se encuentren amparadas por un mismo documento de transporte). Para tal efecto, procederá a emitir la carta de porte aéreo consolidada

### Terminal de Carga

- Recinto destinado para recibir y entregar la mercancía consolidada o desconsolidada al destinatario o su agente, en dicho terminal deberá realizarse las actividades necesarias para la entrega de la mercancía al destinatario o su representante.
- Deberán ser considerados como una extensión de la Zona Primaria de la jurisdicción aduanera a la cual pertenecen.

### Depósito Temporal

- Locales destinados o lo custodio temporal de lo cargo y correo transportado por vía aérea.
- Son considerados depósitos temporales donde ingreso, sale o permanece lo mercancía hasta que se hayan culminado los trámites del despacho aduanero o lo autoridad aduanero autorice su salida (levante); manteniendo el administrador la responsabilidad de dicha mercancía.

Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte aéreo. Segunda Edición. Elaboración propia

El contrato de transporte aéreo se denomina **guía aérea** (*Airway bill* o AWB). La guía aérea acredita, salvo prueba en contrario, la recepción de la carga por la aerolínea y las condiciones del transporte; pudiendo reemplazar el documento por otros medios electrónicos, conservando los mismos efectos contractuales incluso frente a los terceros ajenos a dicho contrato. En principio, el encargado de emitir la guía aérea es la aerolínea; pero el transporte aéreo generalmente se efectúa con la carga consolidada y por eso el agente de carga internacional también puede emitir dicho documento.

Además de tratarse de un documento que acredita el contrato de transporte aéreo, la carta porte aéreo sirve a su vez para realizar las siguientes funciones:

- Se trata de un comprobante de recepción de las mercancías.
- Contiene la lista de embarque, en la que se relacionan todos los documentos que acompañan el embarque y se anotan las instrucciones especiales del usuario.
- Se trata de la factura por el flete y los cargos cobrados por la aerolínea.
- Es un documento comercial requerido para los despachos aduaneros.
- Es un documento comercial requerido por el cobro de la carta de crédito o cobranzas documentarias.
- Sirve para acreditar la expedición directa de la mercancía y, de ese modo, cumplir las normas de origen para acogerse a las preferencias arancelarias.

La aerolínea se responsabiliza de los daños y/o retrasos que se haya producido durante el transporte aéreo de las mercancías. Para tal efecto, el término "transporte aéreo" comprenderá el período durante el cual los equipajes o mercancías se hallen bajo la custodia del porteador, sea en un aeródromo o a bordo de una aeronave o en un lugar cualquiera en caso de aterrizaje fuera de un aeródromo. Es decir, desde el momento en que recibe las mercancías hasta su entrega.

Los vehículos de **transporte de carga por carretera** tienen gran versatilidad y pueden llevar a cabo varios tipos de operación de transporte. Sin embargo, para cada tipo de operación es importante seleccionar el tipo de vehículo que responde mejor a las exigencias particulares del servicio, pues algunas operaciones requieren vehículos con gran potencia, mientras que otras necesitan un buen sistema de embrague debido a la alta utilización esperada. Por tanto, el tipo de trabajo determina el tipo de vehículo a utilizar. Las **operaciones de transporte internacional**: en este caso podrían presentarse algunos problemas que deberán ser tomados en cuenta, como lo serían el tipo de terreno, las distancias y adicionalmente minimizar todo riesgo de fallas mecánicas durante el trayecto en lugares apartados. Los vehículos para este tipo de operación deben ser muy potentes y confiables.

Los vehículos de carga son aquellos que han sido diseñados y construidos para el transporte de mercancías. En términos generales, los vehículos para el transporte de carga pueden ser vehículos únicos motorizados y con plataforma de carga o resultar de la combinación de dos tipos de vehículos independientes: la unidad tractora motorizada y el tráiler de carga.

- Las **unidades tractoras** se clasifican según el peso bruto vehicular, dando lugar a tres categorías: vehículos pequeños (N1: vehículos con peso bruto vehicular hasta 3.5 toneladas), vehículos medianos (N2: vehículos con peso bruto vehicular mayor que 3.5 toneladas hasta 12 toneladas) y vehículos pesados (N3: vehículos con peso bruto vehicular mayor que 12 toneladas).
- El **tráiler de carga** es un vehículo no motorizado diseñado para ser arrastrado por una unidad tractora. Los tipos de tráileres son remolque (soporta por sí mismo toda la carga que transporta o semirremolque (se apoya sobre la unidad tractora debido a lo cual no sostiene toda la carga que transporta sobre sus propias ruedas. Según el peso bruto vehicular, el tráiler de carga se clasifica en vehículos pequeños (01: vehículos con peso bruto vehicular hasta 0.75 toneladas y 02: vehículos con peso bruto vehicular mayor que 0.75 toneladas hasta 3.5 toneladas), vehículos medianos (03: vehículos con peso bruto vehicular mayor que 3.5 toneladas hasta 10 toneladas) y vehículos pesados (04: vehículos con peso bruto vehicular mayor que 10 toneladas).

Los tipos de vehículos de carga más conocidos y que resultan de la combinación de una unidad tractora y una unidad de carga son los siguientes:

- **Vehículo rígido:** la unidad tractora y la unidad de carga constituyen un solo vehículo, incluyendo una carrocería o estructura portante. Su configuración vehicular es la misma descrita para los vehículos motorizados, pudiendo tener una longitud de máxima de 13.20 m y un peso bruto vehicular de hasta 32 toneladas, con capacidad para transportar hasta 20 toneladas como máximo.
- **Vehículo articulado:** está conformado por una unidad tractora que arrastra una unidad de carga, que es la que contiene la mercancía. Cuando la unidad tractora arrastra un

remolque, se le denomina camión, mientras que cuando arrastra a un semirremolque se le denomina tractor.

- **Remolcador:** unidad tractora que tiene capacidad para arrastrar semirremolques (tractor). Para este fin cuenta con un dispositivo conocido como la quinta rueda, mediante la cual el tráiler se acopla al vehículo motorizado y le transmite su carga.
- **Remolcada grúa:** vehículo diseñado para jalar semirremolques y soportar parte de la carga total que le trasmite éste a través de la quinta rueda. También llamado tracto camión, tracto remolcador o tractor de carretera para semirremolques.
- **Panel:** vehículo con carrocería cerrada para el transporte de mercancías, la misma que no está separada del habitáculo de pasajeros; puede tener rejas, vidrios o mallas internas para proteger a los ocupantes, así como lunas laterales en la zona de carga. Como máximo puede tener siete asientos incluyendo el del conductor.
- **Plataforma:** vehículo rígido o articulado que posee una carrocería plana, la cual puede tener uno o más niveles, y está destinada para el transporte de mercancías en general. Adicionalmente, puede contar con elementos auxiliares para ayudar a la fijación de la carga.
- **Baranda:** vehículo con carrocería cerrada para el transporte de mercancías, la misma que no está separada del habitáculo de pasajeros; puede tener rejas, vidrios o mallas internas para proteger a los ocupantes, así como lunas laterales en la zona de carga. Como máximo puede tener siete asientos incluyendo el del conductor.
- **Furgón:** vehículo, ya sea rígido o articulado, que posee una carrocería cerrada con techo que se encuentre separada de la cabina para los pasajeros. Al igual que en el caso del vehículo tipo de baranda, puede o no contar con compuertas laterales y/o posteriores. De acuerdo a las necesidades específicas de la carga, el furgón puede ser isotérmico (cuya carrocería está aislada térmicamente para mantener la temperatura de la carga, no cuenta con sistema de refrigeración) o frigorífico (cuenta con sistema de refrigeración).
- **Cisterna:** vehículo rígido o articulado, con carrocería cerrada destinada para el transporte de cargas líquidas y gaseosas. Puede tener varios compartimientos y estar equipados con bombas para carga y descarga. Según las características de los materiales transportados, existen la cisterna puede ser **tanque isotérmico** (carrocería cerrada herméticamente y aislada térmicamente para mantener la temperatura del líquido transportado, no cuenta con un sistema de refrigeración), **tanque frigorífico** (cuenta con un sistema de refrigeración que permite bajar la temperatura interior del tanque y mantenerla constante), cisterna de combustibles (transporte de combustibles líquidos), **tanque calorífico** (cuenta con un sistema de calefacción que permite elevar la temperatura interior del tanque y mantenerla constante), **tanque corrosivo** (posee accesorios especiales para la protección y control de la mercancía transportada, que se trata principalmente de ácidos o líquidos corrosivos), **tanque GLP** (destinado al transporte de gas licuado de petróleo a granel, acondicionado y equipado con un tanque a presión y elementos de seguridad) y **tanque GNC** (acondicionado en forma

permanente con recipientes herméticos a presión y elementos de seguridad para transporte y/o despacho de gas natural comprimido o gas natural vehicular a granel).

- **Porta Contenedor:** vehículo mediano o pesado (ya sea rígido o articulado) diseñado exclusivamente para transportar contenedores. Cuenta con pines y seguros para la fijación de los mismos. Generalmente se trata solo de una estructura portante, sin piso.
- **Transporte de otros vehículos:** vehículos adecuados para el transporte de otros vehículos de diversos fines.
- **Volquete:** vehículo que cuenta con una tolva de volteo para la descarga de materiales de construcción, minerales, desechos o mercancías a granel. Posee sistema de volteo para la descarga.
- **Camión con dispositivos hidráulicos o mecánicos:** vehículos rígidos, medianos o pesados, que cuentan con un dispositivo hidráulico o mecánico utilizado para la manipulación de la carga.
- **Otros tipos de carrocería:** existen otros tipos de carrocería destinadas especialmente al transporte de un tipo de carga determinada, como la **bombona** (posee carrocería cerrada, pudiendo tener sección cónica o trapezoidal en la parte inferior, sistema de volteo u otros para la descarga de mercancía transportada a granel), **cañero** (transporte de caña de azúcar. Cuenta con barandas laterales que utilizan cables u otro mecanismo para la descarga rápida de la carga), **quilla** (transporte de bebidas envasadas. El piso cuenta con inclinación hacia el eje central para evitar la caída de la mercancía), **granelero** (transporte de granos y otros productos a granel. Pueden o no contar con un sistema de volteo para la descarga) y **compactador** (recojo y transporte de basura con un sistema de compactación y/o descarga acondicionada hidráulicamente).
- **Tráileres especiales:** remolques o semirremolques destinados para condiciones o cargas con características específicas, existe el **Dolly** (posee en su estructura una quinta rueda, empleado para el acople de un semirremolque adicional al vehículo articulado, soportando parte del peso de éste), **cama baja** (transporte de mercancías pesadas e indivisibles. Puede tener una mayor cantidad de ejes y neumáticos en un eje que los remolques convencionales. La altura máxima de su plataforma de carga es 1.1 metros), **madrina** (transporte de basura, con un sistema de descarga accionado hidráulicamente) y **transporte de naves** (equipado con dispositivos para el transporte de naves acuáticas).

En el caso del transporte terrestre, el contrato se denominado **Carta porte internacional de transporte por carretera**.

### 2.1.2. Elección de la modalidad de transporte

Por otro lado, en el capítulo anterior se presentaron los diversos tipos de carga que existen en el comercio internacional, tales como carga general, carga unitarizada, carga a granel líquida o sólida, carga perecedera, carga frágil, carga peligrosa, carga de dimensiones y pesos especiales y carga valorada

Con los conceptos presentados, el exportador deberá seleccionar el medio de transporte más adecuado para su despacho. La elección no es simple y dependerá de factores como la naturaleza del producto en cuestión (pericibilidad, características químicas, fragilidad, peligrosidad, entre otros), el peso, el volumen, precio, punto de partida u origen y punto de destino, consolidación de carga, empaque, embalaje, rutas, fletes, entre otros.

Además, resulta indispensable considerar las exigencias del cliente quien evaluará la frecuencia, la rapidez, la disponibilidad y la accesibilidad en los diferentes modos de transporte. A manera de resumen, se consideran cuatro aspectos:

1. Carga a ser transportada
  - i. Características
    - i. Tipo de carga (general o a granel).
    - ii. Naturaleza (pericible, fragilidad, peligrosidad, dimensiones, pesos, etc.).
    - iii. Riesgos de embarques (manipuleo, almacenamiento, ferrocarrilero, camionaje, daño por agua, evaporación, robo y pillaje, fuego, contaminación).
  - ii. Preparación para transportar la carga.
    - i. Embalaje (embarques internacionales, características del producto, modo de transporte).
    - ii. Marcado (características, tipos de marcas pictóricas/ peligrosos).
  - iii. Unitarización (paletización, contenedorización).
2. Modos de transporte
  - i. Rutas y terminales
    - i. Red mundial de transporte (ferroviario, carretero, marítimo, aéreo, multimodal).
    - ii. Terminal de carga (estaciones ferroviarias, terminales, carreteras, aeropuertos, puertos).
  - ii. Estructura de modos
    - i. Características (ferroviario, carretero, aéreo, marítimo, lacustre, multimodal).
    - ii. Medios de transporte (vagones, camiones, barcos y aviones).
    - iii. Tipos de servicio (completos o parciales, de línea, arrendado, multimodal).
    - iv. Contratos y documentos.
  - iii. Regulaciones y tratados internacionales

3. Costos de distribución
  - i. Cadena de distribución física.
  - ii. Embalajes y marcado, unitarización, almacenaje, manipuleo, transporte, seguro, derechos aduaneros, etc.
  - iii. Gastos administrativos y de servicios.
4. Variables para la elección del modo de transporte.
  - i. Contratos y cotizaciones,
  - ii. Relación peso / volumen.
  - iii. Servicio de transporte.
  - iv. Costo vs. Tiempo.
  - v. Métodos de elección.
  - vi. Tarifas y fletes, costos de distribución, logística integrada

Cada medio de transporte posee ventajas y desventajas, las cuales deberán ser consideradas por el exportador

Modo de transporte	Ventajas	Desventajas
Marítimo	<p><b>Capacidad:</b> Tienen un alto volumen de carga. <b>Competitividad:</b> Fletes más bajos por el alto volumen de carga.</p> <p><b>Flexibilidad de cargo:</b> Existe gran variedad de modalidades disponibles.</p> <p><b>Continuidad de operaciones:</b> El exportador tiene seguridad a la hora de planificar el transporte.</p>	<p><b>Accesibilidad:</b> Los buques están solo disponibles en los puertos y el exportador generalmente no está cerca de ellos.</p> <p><b>Embalaje:</b> Debe ser resistente y duradero, lo cual resulta más costoso.</p> <p><b>Lentitud:</b> La velocidad de los buques es muy lenta.</p> <p><b>Frecuencia:</b> Es menor, ya que son lentos y las cargas son grandes</p>
Aéreo	<p><b>Rapidez:</b> Genera un buen servicio en la entrega. Oportuno para productos perecederos.</p> <p><b>Embalaje:</b> No tienen que ser especializados y son más livianos.</p> <p><b>Inventarios bajos:</b> Por la alta frecuencia de los viajes</p>	<p><b>Límites en su capacidad:</b> La capacidad máxima para naves de pasajeros es de hasta 35 TM. y 105 TM. para cargueros.</p> <p><b>Costo unitario:</b> Fletes muy costosos.</p> <p><b>Artículos peligrosos:</b> Tienen gran dificultad para ser trasladados por esta modalidad.</p>
Terrestre	<p><b>Rapidez:</b> Relativamente rápidos.</p> <p><b>Frecuencias:</b> Tienen una frecuencia estable y regular.</p> <p><b>Servicio:</b> Pueden dar el servicio de puerta a puerta</p>	<p><b>Límites:</b> Se limita a países limítrofes.</p> <p><b>Riesgos:</b> El riesgo de siniestro, robo, etc. es mayor a los otros medios de transporte.</p>
Multimodal	<p><b>Logístico:</b> Se tiene un solo operador logístico para gestionar todos los gastos operativos y de traslado.</p>	<p><b>Lentitud:</b> Demora en la operación ya que el operador multimodal espera la intervención de cada enlace para que la mercancía llegue a su destino.</p>

Fuente: Servicios al Exportador. Guía Exportadora.

### 2.1.3. Unitarización de la carga

Es importante señalar las dos principales modalidades de unitarización (paletización o contenedorización).

La **paletización** consiste en agrupar en una sola unidad de carga los bultos cargados sobre su plataforma; las estibas o paletas aceleran la manipulación y simplifican los conteos, facilitando el transporte de la carga, los almacenajes y distribución de los productos. Estas unidades de carga están constituidas por una o varias plataformas realizadas, lo cual permite el paso de las uñas de horquilla de un elevador para su manipulación.

La **paletización**, o sistema de manipulación de mercancías agrupadas sobre paletas (pallets) que constituyen unidades de carga, ha influido notablemente en las características de los embalajes. Antes de generalizarse el empleo de paletas y plataformas de carga para el transporte y manipulación de mercancías, las características del embalaje venían sólo impuestas por las condiciones del producto a transportar o la práctica más o menos generalizada de agrupar las mercancías.

No se trataba ya como en un principio, del empleo de plataformas o paletas para agrupar momentáneamente las mercancías con vista a una determinada manipulación de carga o descarga, sino que los diversos productos, agrupados sobre paletas en los centros de fabricación o distribución, constituían unidades de carga.

La generalización de este sistema de paletización ha obligado a que la normalización se preocupe del problema de las dimensiones de los embalajes para que éstos se adapten a las paletas normalizadas.

El problema consiste en elegir el tipo de paleta que se considere más adecuado y sobre esta base establecer las dimensiones exteriores de los embalajes de tal modo que el largo y ancho de los mismos sean submúltiplos del ancho y profundidad de las paletas. Hasta el presente la ISO ha normalizado tres tipos de paletas de pequeñas dimensiones y dos grandes dimensiones.

Las paletas de pequeñas dimensiones son de tres medidas: 800 x 1,000 mm (32 x 40 pulgadas), 800 x 1,200 mm (32 x 48 pulgadas) y 1,000 x 1,200 mm (32 x 48 pulgadas). Las paletas de grandes dimensiones son de dos tamaños: 1,200 x 1,600 mm (48 x 54 pulgadas) y 1,200 x 1,800 mm (48 x 72 pulgadas).

Al tratar de elegir la paleta más adecuada para determinar las dimensiones de embalajes, se han pronunciado muchos partidarios por la paleta de 1.000 mm x 1.200mm que ofrece muchas posibilidades para poder adaptar a ella una amplia serie de embalajes de distintas dimensiones.

Dimensiones en milímetros (ancho x largo)	Dimensiones en pulgadas (ancho x largo)	Región donde es más usado
1016x1219	40.00 X 48.00	América del Norte
1000x1200	39.37 X 47.24	Europa y Asia
1165x 1165	45.90 X 45.90	Australia
1067x 1067	42.00 X 42.00	América del Norte, Europa y Asia
1100x1100	43.30 X 43.30	Asia
800x1200	31.50 X 47.24	Europa

Fuente: What Are The Standard Pallet Size Dimensions. Elaboración propia.

Por otro lado, los tipos de paletas existentes son seis:

- **TIPO 1:** son de una sola cara y no son reversibles, son las paletas permanentes más económicas. Se les denomina de dos entradas porque permiten el uso de montacargas solo por dos lados. La base de las tablas es de cuartones.
- **TIPO 2:** son de dos caras y no son reversibles. Su base puede ser de tacos o cuartones, son las paletas más utilizadas actualmente para usos generales. El espacio inferior libre para manipuleo y carga es arreglado para utilizar tanto montacargas motorizado manual. Se fabrican de dos o más entradas.
- **TIPO 3:** son similares al **TIPO 2** en cuanto a ser de dos caras y base de tacos y cuartones. Pero la diferencia es que tienen tablas arriba y abajo lo que les hace reversibles y se puede poner carga en ambas caras, también pueden ser de dos o cuatro entradas.
- **TIPO 4:** son de doble cara, no reversibles y con las tablas superiores con un reborde o pestaña. Las tablas de abajo están en línea con los cuartones o tacos, según sea de cuatro o dos entradas respectivamente. Las tablas de los extremos de abajo tienen rebaje "chaflán" para facilitar la entrada de la horquilla de montacargas.
- **TIPO 5:** son de doble cara, doble reborde o pestaña y no reversibles. Usualmente son de dos entradas con base de cuartones, también llevan "chaflán" en las tablas extremas de abajo.
- **TIPO 6:** son de doble cara, doble reborde o pestaña como en el **TIPO 5**, pero tienen igual número de tablas abajo y arriba y consecuentemente son reversibles. Se utilizan para trabajo pesado, se fabrican solamente con dos entradas y cuartones de base.

Las paletas también se clasifican según el material, ya que pueden ser de madera (preferentemente de pino, también se usa eucalipto. Además, se usan tableros celulares, aglomerados y contrachapados), plástico (moldeados por inyección, poliestireno), metal (aluminio -en el transporte aéreo-; en menor medida, acero) y de cartón (cartón corrugado para el transporte aéreo).

Por otro lado, el **contenedor** es un recipiente de transporte, que tiene una calidad duradera y suficientemente resistente para permitir su uso repetitivo; el contenedor está especialmente concebido para facilitar el transporte de las mercancías, sin rotura de la carga, por uno o varios medios de transporte.

Los contenedores están provistos de dispositivos que hacen fácil la manipulación, principalmente cuando son transbordados de un medio de transporte a otro. Fueron concebidos de tal manera que son fáciles de llenar y vaciar y se presentan en diferentes tipos.

La función principal del transporte contenedorizado de las mercancías es la de garantizar la entrega segura y rápida de ésta, así como el ahorro, pues al no ser manipulada La mercancía ésta puede ser de menor consistencia y por tanto permitir el uso de embalajes más baratos.

Los principales tipos de contenedor para transporte marítimo que existen en el mercado son los siguientes:



**"Box" (cerrado):** es el de más frecuente utilización. Dotado de puertas en el testero se carga a través de ellas con la ayuda de carretillas o transpaletas.

Se presentan seis tipos de contenedor:

- Contenedor Standard para carga no perecedera (20 pies)
- Contenedor Standard para carga no perecedera (40 pies)
- Contenedor Refrigerado (20 pies)
- Contenedor Refrigerado (40 pies)
- Contenedor "High Cubé" (20 pies)
- Contenedor "High Cubé" (40 pies)



**"Open side" (de costado abierto):** cuando la mercancía a cargar, a causa de su longitud, resulta de difícil manejo a través del testero, se utilizan contenedores abiertos por el costado para facilitar la operación.

Se le conoce también como Flat Rack y puede ser de 20 o 40 pies.



**"Open top" (de techo abierto):** cuando el volumen de la mercancía hace difícil el manejo a través del testero o del costado, se utilizan contenedores abiertos por el techo para poder cargar con grúas. Pueden ser de 20 o 40 pies.



**"Flat" (Plataforma):** cuando por sus características geométricas, el equipo a transportar no encaja en ninguno de los casos anteriores, se utilizan contenedores abiertos que consisten en plataformas con mamparas abatibles en los testeros.

Pueden ser de 20 o 40 pies



**"Tank" (Cisternas):** para transportar líquidos

Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte acuático. Segunda Edición. Elaboración propia.

La unidad de medida del contenedor es el TEU (Twenty Feet Equivalent Unit) que describe al contenedor de 20 toneladas métricas (TM).

En el transporte de mercaderías en contenedores se usan dos abreviaturas para distinguir si el contenedor es exclusivo o consolidado.

**FCL (Full Container Load)**  
Contenedor lleno de cargo para un solo cliente (exclusivo). Un solo conocimiento de embarque

**LCL (Less than a container load)**  
Contenedor consolidado por varias cargas. Varios conocimientos de embarque.

Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte acuático. Segunda Edición. Elaboración propia

Estas abreviaturas se usan para identificar al vendedor y al comprador

<b>FCL/FCL</b>	<i>Full Container Load/Full Container Load</i>	Es un contenedor consolidado cuya mercancía es de un solo vendedor y consignada a un solo comprador (el vendedor tiene carga completa de contenedor para un solo comprador).
<b>FCL/LCL</b>	<i>Full Container Load/Less Than a Container Load</i>	Es un contenedor consolidado cuya mercancía es de un solo vendedor, pero consignada a varios compradores. El B/L, es máster (el vendedor tiene carga completa de contenedor para varios compradores).
<b>LCL/FCL</b>	<i>Less Than a Container Load/Full Container Load</i>	Es un contenedor consolidado cuyas mercancías son de varios vendedores (proveedores o exportadores) consignada a un solo comprador (el comprador tiene carga completa de contenedor de varios vendedores).
<b>LCL/LCL</b>	<i>Less Than a Container Load/Less Than a Container Load</i>	Es un contenedor consolidado por compañías consolidadoras cuyas mercancías son de varios vendedores consignadas a varios compradores (los vendedores ni los compradores tienen carga completa de contenedor).

Fuente: Guía de orientación al usuario de transporte acuático. Segunda Edición. Elaboración propia.

En el **transporte aéreo** los contenedores se denominan Dispositivos Unitarios de Carga (*Unit Load Device*, en inglés o ULD), consistentes en unidades de contenedor que se adaptan a las bodegas o compartimentos de las aeronaves. Los más conocidos son los iglúes estructurales (igloos), los contenedores de bodega inferior, las paletas, red, iglú, las unidades térmicas, etc.

Los contenedores aéreos permiten aprovechar al máximo la capacidad volumétrica del avión, reduce el efecto de la intemperie, evitar robos y daños por manipuleo, reduciéndose además el número de piezas individuales.

Los principales tipos de contenedor para transporte aéreo que existen en el mercado son los siguientes:



**"General cargo container"**: utilizado para transporte general.



**"Refrigerated container"**: utilizado para carga refrigerada o congelada y perecibles.



**"Garment container"**: utilizado para transporte general y prendas de vestir



**"Horse stall container"**: utilizado para transporte de caballos o animales en pie.

Fuente: Korean Air Cargo Unit Load Device. Elaboración propia.

### 2.1.4. Cálculo de fletes

El flete es el precio del transporte o del servicio de utilización de un medio de transporte. Los fletes en el transporte internacional son calculados de forma diferente dependiendo del modo de transporte.

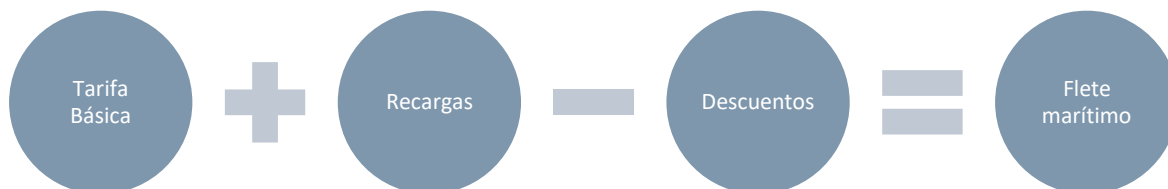
En el **transporte marítimo**, diferentes factores influyen en el flete, tales como la naturaleza y característica de la mercancía, la rapidez, el riesgo, el factor de estiba (**relación entre el espacio en metros cúbicos y el peso en toneladas métricas que ocupa en bodega**), así como los gastos portuarios considerando todas sus fases (carga o embarque en el puerto de origen, estiba,

transporte, desestiba y descarga o desembarque en el puerto de destino). El flete marítimo de un puerto a otro varía en el tiempo y fluctúa según la oferta y la demanda de las distintas rutas de comercio internacional, por lo que las distancias y la duración del viaje no siempre determinan su costo. Existen también las denominadas temporadas "altas" de acuerdo a la demanda y temporalidad.

La tarifa del flete y los conceptos incluidos en ella son determinados y estipulados por el porteador y el usuario en el contrato de transporte marítimo, cuyas condiciones pueden pactarse de la siguiente manera:

- **Transporte marítimo de "puerto a puerto";** el elemento central de la tarifa es el flete marítimo básico. Al haberse convertido el contenedor en la unidad de carga, se ha simplificado y se cobra al usuario que embarca un contenedor de carga completa (FCL) un nivel de flete marítimo básico por contenedor aplicable a la clase correspondiente a la mercadería (C.B.R. o *Container Box Rate*), en lugar de hacerlo por las toneladas de carga dentro del contenedor.
- **Transporte marítimo de "puerto a puerta";** La tarifa integral de punto de origen a punto de destino debe de considerar las tarifas de transporte terrestre ("*inland haulage*") y los costos de manipuleo en el terminal portuario. Así han surgido dos sistemas alternativos: una tarifa de tres partes que incorpora al flete marítimo, los gastos de terminal en ambos extremos y una tarifa de cinco partes que incorpora el flete terrestre en origen, gastos de terminal en puerto de embarque, flete marítimo, gastos de terminal en puerto de descarga y flete terrestre en destino.
- El usuario tiene la opción de excluir las porciones terrestres, en cuyo caso el porteador no cobra nada por el transporte terrestre. Sin embargo, el porteador controla la movilización por el terminal portuario, por lo que los gastos de terminal no son opcionales.
- **Transporte marítimo de "puerto a puerta"; se excluyen del flete que cobra el porteador el flete terrestre en origen y los gastos de terminal en el puerto de embarque.**
- **Transporte marítimo de "puerto a puerto"; se excluyen del flete que cobra el porteador los gastos de terminal en el puerto de descarga y el flete terrestre en destino.**

En el transporte de línea regular, el flete está sujeto a una serie de alteraciones que inciden en el flete básico, unas en sentido de incrementarlo, llamadas factores de ajuste (*adjustment factors*) o recargos (*surcharges*), y otras en sentido de rebaja (*rebates*) o descuentos (*allowances*).



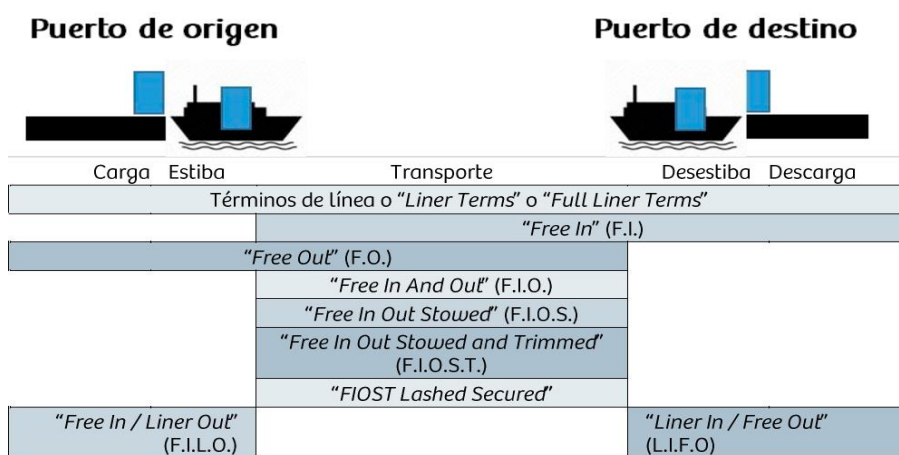
Cuando el exportador solicita la cotización del flete marítimo, puede hacer referencia a un flete "All-in" (A.I. o *All inclusive*), donde no se incluye por separado recargos al flete, ya que se consideran incluidos en el flete marítimo. En el compendio de costos logísticos se encuentra el detalle de estos factores y ejemplos del cálculo.

Entre los criterios para la fijación de tarifas básicas se considera la naturaleza de la mercancía, su valor comercial, embalaje, factor y tipo de estiba, ruta, puertos y modalidad del transporte, desembarque, entre otros. Los principales términos utilizados en los contratos de transporte marítimo, según la forma en que se hayan distribuido los gastos de carga y descarga, son los siguientes:

- **Términos de Línea o "Liner Terms" o "Full Liner Terms":** es el flete que involucra a todas las fases del transporte marítimo (carga en puerto de embarque, estiba, transporte, desestiba y descarga en puerto de destino). Incluye el costo de manipuleo en los puertos de embarque y descarga según la costumbre de esos puertos.
- **"Free in" (F.I.):** es el flete que comprende el transporte, desestiba y descarga en el puerto de destino. Supone que el vendedor se hizo cargo de los gastos de carga y estiba en el puerto de embarque.
- **"Free Out": (F.O.):** es el flete que comprende la carga en el puerto de embarque, estiba y transporte. Supone que el comprador se hace cargo de los gastos de desestiba y descarga en el puerto de destino.
- **"Free In And Out": (F.I.O.):** significa que el usuario debe embarcar la carga y ponerla en la bodega del buque, así como de retirarla de la bodega y descargarla, libre de riesgo, responsabilidad y costo para el porteador. Este flete comprende sólo el transporte, no involucra la carga y estiba en el puerto de embarque ni tampoco la desestiba y descarga en el puerto de destino.
- **"Free In Out Stowed": (F.I.O.S.):** es el flete que comprende el transporte y los gastos que origina la estiba a bordo; lo que significa que el usuario, además de embarcar la carga y ponerla en la bodega del buque, y retirarla de la bodega y descargarla, debe estibarla y desestibarla en la bodega del buque, libre de riesgo, responsabilidad, y costo para el porteador.
- **"Free In Out Stowed and Trimmed" (F.I.O.S.T.):** flete igual al FIOS, pero sumándole los gastos por movimiento de la mercadería en bodega a fin de lograr el equilibrio necesario para el transporte.
- **"FIOST Lashed Secured":** es una extensión del FIOST, agregándole el trincado y asegurado de la carga para seguridad en la navegación.

- **"Free In/Liner Out" (F.I.L.O.):** es posible asignar al usuario sólo el costo de embarque, o embarque/ estiba, o embarque/ estiba / trincado.
- **"Liner In/Free Out": (L.I.F.O):** es posible asignar al usuario sólo el costo de descarga, o descarga / desestiba, o descarga/ desestiba / destrincado.

En resumen, el contrato de transporte marítimo establece el nivel del flete marítimo y lo que éste incluye, si bien el transporte marítimo claramente está incluido en el flete marítimo, el contrato debe establecer cómo serán asignados entre el usuario y el porteador: costos de carga, estiba, estiba en bodega, trincado, transporte, destrincado, desestiba en bodega, desestiba y/o descarga.



El pago de los fletes suele ser de tres tipos:

**Flete Preparado (Prepaid):**  
cancelado antes del embarque.

**Flete Por Cobrar (Collect):**  
cancelado en destino por quien recibe la mercancía.

**Flete de Retorno (Return):**  
que lo pago el que contrató el transporte y tiene derecho de la mercancía

En el **transporte aéreo**, el flete es el precio que paga el usuario por el transporte de las mercancías por vía aérea y en aeronave desde un aeropuerto de origen hasta otro distinto de destino, cubriendo sólo el vuelo de la aeronave. Los demás costos incurridos por cuenta del usuario en virtud del contrato de transporte aéreo hasta que la carga se coloque en la bodega de la aeronave en el aeropuerto de origen o desde que se retire de ésta en el aeropuerto de destino, se cobran adicionalmente la aerolínea, sus agentes o por los propios prestadores de servicios aeroportuarios (agente de carga, terminal, entre otros) ya sea en la propia Carta Porte Aérea o por separado.

Además de los costos directamente relacionados con el contrato de transporte aéreo, pueden generarse otros costos adicionales a fin de dejar la mercancía disponible para su entrega.

Cuando el usuario lleva su carga directamente a la aerolínea, la aerolínea determina el flete aéreo. Cuando el usuario recurre a un agente de carga para embarcar su carga, será dicho agente de carga el encargado de liquidar el flete. El cálculo del flete aéreo puede efectuarse según el **peso bruto del embarque o bien por el volumen del mismo**. También puede aplicarse en base a unidades de valor o unidades de espacio dentro de avión.

En el compendio de costos logísticos se encuentra el detalle de las unidades de tarificación y ejemplos del cálculo.

En el **transporte terrestre por carretera**, el flete se da en base a la estrategia de fijación de precios del transportista, sea por costeo o valor. Los precios que usualmente fijan los transportistas por servicios de movilización de carga pueden ser de varios tipos, entre los que resaltan:

- **Precio por entrega:** los compradores del producto reciben una cotización que incluye no solo el costo de transporte, sino también, el costo de embarcar y descargar la mercadería e internarla en el almacén del consignatario de destino. En este caso los vendedores del producto pueden negociar con los compradores quien cubrirá los costos de entrega.
- **Precios por zona:** este método de fijación de precios categoriza las regiones geográficas en zonas logísticas. Cada zona de destino tendrá un precio particular en función de los costos asociados a la entrega de la mercadería en dicho lugar. Dependiendo de la ubicación del consignatario o receptor de la carga, el transportista aplicará un precio; diferenciado incluso para zonas que estén a distancia muy similar. Dentro de este sistema de precios se incorporan elementos no convencionales que impactan en el precio.
- **Precios desde punto base:** sistema en el que el generador de carga establece como puntos de origen, uno o más puntos de recojo de carga (una fábrica, un centro de distribución, un puerto, una plataforma logística, entre otros). En consecuencia, los transportistas están obligados a recoger las mercaderías en dichos lugares y considerarán su costo de posicionamiento en el precio de sus servicios. Aquí están considerados los costos de los fletes internacionales de un punto en origen hasta frontera o en su defecto al país destino, de acuerdo al tipo de contrato que efectúen.
- **Descuentos por cantidad:** pueden ser acumulativos o no acumulativos. Los descuentos acumulativos pueden aplicarse en basados en la cantidad de veces que un usuario contrata el servicio en un periodo determinado. Los descuentos no acumulativos se aplican a cada servicio en particular en función del volumen del lote de carga a transportar, el número de vehículos que el usuario desea emplear, el número de viajes que se van a realizar, entre otros.

### 2.2. Seguros de carga

La mercadería se podrá proteger mediante el Seguro de Carga. En el seguro de carga el asegurador asume la responsabilidad por los daños u pérdidas que puedan ocurrir durante el traslado de la carga por un modo de transporte o durante su manipuleo en los puntos de ruptura de la unidad de carga o en las interfaces (transbordos) a cambio del pago de una prima.

En este tema se dan dos causas de pérdida de la carga:

- **Fortuitas:** producto del mal tiempo, la geografía (obstáculos en las vías), por ignición espontánea, etc.
- **Previsibles:** Son pérdidas que pueden evitarse mediante ciertas prácticas en el manejo de la carga (embalaje, manipuleo, protección contra el agua y la humedad, etc.). Estas a su vez pueden ser debidas a: robos, manipuleo y estiba y pérdidas por agua salada o dulce.

#### Tipos de Averías

- **Avería Particular:** Casos fortuitos y los asumen los bienes sobre los cuales ocurre. Ejemplos cuando la mercadería se rompe, se mancha, etc. Por agua u otros productos durante el transporte.
- **Avería Gruesa:** Es una pérdida voluntaria. Ocurre, por ejemplo, cuando se debe eliminar la mercadería para salvar una nave. En este caso la pérdida es sufragada por todas las partes.
- **Guerra y/o huelga:** Ambas están excluidas en las pólizas comunes, sin embargo, se pueden incluir bajo las cláusulas del sistema británico o francés.

#### Duración y Cobertura de la Póliza de Seguro

- **Póliza por Viaje o Póliza Individual:** Cubre un solo viaje, desde el momento del embarque. Puede incluir transbordos si se estipula en el contrato.
- **Póliza Flotante:** Establece las condiciones generales del seguro, sin estipular los aspectos particulares de cada envío que se pretende cubrir. El asegurado tiene la obligación de informar las características de cada embarque.
- **Póliza Abierta:** Similar a la póliza flotante pero no requiere de expedición de una póliza formal. El asegurado tiene el derecho a solicitarla especialmente cuando se presenta una disputa.

### Factores a considerar al momento de contratar una póliza de seguro:

- **Los Riesgos:** Se debe determinar la probabilidad de ocurrencia del posible riesgo, el nivel de daño que pueda darse y la responsabilidad del transportador.
- **Valor de la Carga:** Se toma en cuenta el principio indemnizatorio, es decir, que lo que se reciba por el reclamo evite perjuicios económicos al asegurado. En este punto es importante la determinación del valor asegurado. Este valor debe ser equivalente al valor de la carga, de ningún modo este valor debe estar subvaluado o sobrevaluado, pues en el primer caso significaría pagar un sobre costo y en el segundo no recibir lo suficiente en caso de un siniestro.

### 3. Servicios de la Ruta Exportadora y de Exportemos

A través de EXPORTEMOS, las empresas pueden acceder a diversas herramientas que permiten el óptimo desempeño logístico y el aprendizaje de los aspectos básicos de la distribución física internacional.



**Directorio Logístico:** Brinda información y contacto con prestadoras de servicios logísticos que intervienen en la cadena de distribución física internacional.



**Rutas Marítimas:** Información de más de 97 puertos y 44 países registrados en 25 rutas marítimas del Perú al exterior, con información actualizada de tarifas de fletes internacionales, opciones de líneas navieras, entre otros.



**Rutas Aéreas:** Información de las principales rutas aéreas para los mercados de exportación, mapas interactivos, elementos Unitarios de Carga - LDU, entre otros.



**Guía de Exportación de Productos Perecibles:** guía práctica con información de la logística de exportación de productos perecibles, su definición, importancia y objetivos, características técnicas, entre otros



**Perfiles Logísticos:** información práctica para el mejor entendimiento de la logística de sectores identificados en los diferentes mercados y sectores.

Por otro lado, es importante recordar que la Ruta Exportadora busca mejorar la competitividad de las empresas potenciales exportadoras y las empresas exportadoras, dotándolas de capacidades de gestión empresarial, herramientas y elementos de diferenciación, para potenciar su incursión, desarrollo y consolidación en su proceso de internacionalización, a través de cuatro fases: (1) Orientación e Información, (2) Capacitación, (3) Asistencia empresarial y (4) Promoción.

En materia logística, la Ruta Exportadora brinda los siguientes programas:

### (2) Capacitación:

- **Taller de capacitación especializado en Gestión de exportaciones:** manejo de exportaciones a través del programa integrador de conocimientos en operaciones aduaneras, marketing, contratación internacional y logística internacional.
- **Taller de capacitación especializado en Logística para la participación en ferias:** capacitación sobre los requisitos y las restricciones de ingreso en los países organizadores de ferias y eventos en los cuales deseas participar, así como las modalidades para ingresar a estos mercados con muestras.
- **Taller de capacitación especializado en Costos y cotizaciones para la exportación:** asesoría en costos y precios de exportación, considerando los términos de venta y pago que se utilizan en el comercio internacional.
- **Taller de capacitación especializado en Buenas prácticas logísticas:** mejoramiento de la gestión logística de la empresa, identificando los puntos críticos en el almacenamiento, las compras, la distribución y los inventarios para lograr un impacto positivo en la rentabilidad.
- **Taller de capacitación especializado en Rentabilidad Logística empresarial:** optimización de la gestión de inventarios en una empresa exportadora, logrando un impacto positivo en la rentabilidad.

### (3) Asistencia Empresarial:

- **Programa de apoyo en la gestión de exportaciones:** asistencia en logística, aduanas, acceso al financiamiento y regulaciones de mercado durante el proceso de exportación.
- **Programas de aduanas y seguridad de la cadena logística:** preparación para poder acceder a los beneficios de los regímenes de promoción de exportaciones, cumpliendo con las exigencias de la autoridad aduanera y de los mercados externos.
- **Programa de asistencia logística:** asistencia técnica especializada en los servicios logísticos integrales inmersas en el proceso de exportación.
- **Programa de costos y precios de exportación:** definición de los costos y los precios de exportación de productos e identificación del nivel de competitividad en los mercados internacionales.
- **Programa de asistencia técnica en mejora de procesos:** perfeccionamiento de la gestión de los procesos en la empresa, con el fin de optimizar los métodos, disminuir los costos y ser más eficiente.


### 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](mailto: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](http://www.promperu.gob.pe)

