



LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y ENVÍOS

PARA INICIAR



Previa



**Experiencias de miedos y
desconocimiento de las empresas.**



¿Qué miedos tienen?



Pueden expresarlo en el chat.

LA IMPORTANCIA DE LA LOGÍSTICA



01

La logística internacional es la columna vertebral del comercio exterior



02

Define tiempo de entrega, costos y satisfacción del cliente



03

Elegir bien el modo de transporte puede ser la diferencia entre ganar o perder un mercado

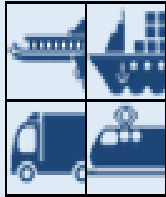


04

La logística crea resiliencia: anticipa interrupciones, redirige flujos y sostiene el servicio en crisis



ETAPAS CLAVE DE UN ENVÍO INTERNACIONAL

PAÍS DE ORIGEN (EXPORTACIÓN)						TRÁNSITO (FRONTERA)		PAÍS DE DESTINO (IMPORTACIÓN)			
											
Modo de Transporte	Empaque y Embalaje	Cargue	Transporte en país de origen	Aduana de Exportación	Manipulación en origen	Transporte Internacional	Seguro	Manipulación en destino	Aduana de Importación	Transporte en país de destino	Entrega al comprador

Etapas clave del envío internacional.

Identificación de desafíos comunes en el proceso.



Actores clave en un envío internacional



- *Agentes de Aduanas
- *Agente de Carga Internacional
- *Operador Logístico
- *Transportadores Locales

Procesos

- *Empaque y embalaje
- *Almacenamiento de mercancía
- *Transporte interno al puerto/aeropuerto
- *Formalidades aduaneras
- *Manipulación y embarque



Origen (exportación)

Actores

- *Proveedor de empaque
- *Operador logístico / Centro de distribución / Zona Franca
- *Transportador local
- *Agencia de aduanas
- *Sociedad portuaria y operadores
- *Entidades de control

Procesos

- *Transporte internacional
- *Seguro



Tránsito internacional (frontera)

Actores

- *Agente de carga (marítimo/aéreo)
- *Naviera o aerolínea
- *Aseguradora

Procesos

- *Desembarque y manipulación
- *Formalidades aduaneras
- *Transporte interno en país de destino
- *Entrega al comprador



Destino (importación)

Actores

- *Sociedad portuaria y operadores
- *Entidades de control Agencia de aduanas / broker
- *Transportador local
- *Operador logístico / 3PL



COSTOS

Los costos NO se representan en un porcentaje estimado del valor final de producto, sino que deben ser evaluados en términos de competitividad, oportunidad de entrega y satisfacción del Cliente. Determinan la rentabilidad de una operación de comercio internacional



INCOTERMS, QUÉ SÍ DEFINEN

- Reparto de costos: quién paga cada tramo.
- Transferencia de riesgo: punto exacto donde el riesgo pasa del vendedor al comprador.
- Obligaciones logísticas mínimas: embalaje, despacho/exportación, entrega al transportista, etc.

	 Exportación	 Flete principal	 Seguro	 Importación	 Entrega en destino
EXW	✓	✓	✓	✓	✓
FCA	✓	✓	✓	✓	✓
FOB	✓	✓	✓	✓	✓
CPT	✓	✓	✓	✓	✓
CFR	✓	✓	✓	✓	✓
CIP	✓	✓	✓	✓	✓
DAP	✓	✓	✓	✓	✓
DPU	✓	✓	✓	✓	✓
DDP	✓	✓	✓	✓	✓

 Vendedor
 Comprador
 Depende

ALGUNOS CONCEPTOS CLAVE



EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE

Movilizan carga vía terrestre en camión.



AGENTE DE ADUANAS

Intermedian y gestionan tramites de documentacion entre exportador/importador y las aduanas de cada país,



TERMINAL PORTUARIO / AEROPUERTO

Administran operaciones de transferencia modal de de buques, barcazas, contene-
res, carga suelta, granel.
entre otros.



ADUANA

Controla y regula entrada y salida de mercancías en cada país respectivamente

AUTORIDADES SANITARIAS, SEGURIDAD, ETC..

Controla y regula el ingreso o salida de ciertos productos según su tipo-



NAVIERA

Moviliza carga vía aérea y/o fluvial en buques y barcazas.



AEROLÍNEA

Moviliza carga vía aérea en aviones de carga o pasajeros.



COURIER

Servicio de envío de carga mediante mensajería, envíos urgentes de paquetes y/o documentos.

AGENTE DE CARGA

Consolidan servicios de la cadena logística para servir de intermediarios hacia compradores y vendedores con el fin de tener un único canal



Modos de Transporte

Modo de transporte	Ventajas	Desventajas
Terrestre (carretera)	• Rápido, flexible y versátil • Accesible • Entrega puerta a puerta • Alta oferta de proveedores	• Costo medio • Capacidad limitada (menos conductores) • Vulnerable a protestas y bloqueos • Altos niveles de contaminación
Terrestre (ferroviario)	• Bajo costo • Alta capacidad • Bajo nivel de contaminación	• Frecuencias irregulares • Red limitada • Baja posibilidad puerta a puerta • Baja oferta de proveedores
Aéreo	• Rápido • Seguro • Frecuente • Alta oferta de proveedores	• Alto costo • Limitaciones de capacidad y tipo de mercancía • Sin puerta a puerta
Marítimo	• Alta capacidad • Bajo costo • Bajo nivel de contaminación • Apta para todo tipo de carga	• Lento • Sin puerta a puerta • Limitado a áreas de navegación
Tubería	• Bajo costo • Alta eficiencia • Bajo nivel de contaminación	• Lento • Red limitada • Capacidad limitada • Alto riesgo social

Diferencias entre tipos de transporte



Marítimo

- Ideal para cargas grandes y pesadas.
- Costos por kilo más bajos, pero tiempos largos (20–40 días).
- Un contenedor completo (FCL) vs. carga consolidada (LCL).
- Riesgos: demoras portuarias, congestión, sobrecostos por almacenaje

Aéreo

- Más costoso, pero rápido (2–5 días).
- Útil para productos perecederos, de alto valor o urgencia (ej. flores, electrónicos, repuestos).
- Limitaciones de peso y volumen.
- Uso de integradores como DHL, FedEx, UPS.

Transporte terrestre

- Relevante para comercio intrarregional (ej. Colombia–Ecuador, México–Centroamérica).
- Riesgos: controles fronterizos, seguridad vial, tiempos de espera.
- Ventaja: flexibilidad y costos intermedios.

Courier internacional

- Mensajería exprés puerta a puerta para envíos pequeños.
- Despacho por régimen de mensajería; de minimis donde aplique; sobre umbral a despacho formal con broker.
- Límites de peso/valor y restricciones; guía aérea, factura y lista de empaque;

E-commerce

Modelo de venta digital; carga aérea/marítima.
Aduanas courier con su régimen; carga con agente y declaración;
Requiere factura con HS y permisos,

¿CÓMO DETERMINO EL MODO DE TRANSPORTE?

¿Cuál es su tipo y naturaleza de producto?

¿En qué cantidades se realizará cada envío?

¿Su producto es más pesado o más voluminoso?

¿Cuál es su oferta de servicio?
¿Cuáles son los tiempos de entrega según requerimientos del cliente o mercado?

¿Su producto es altamente susceptible a robo? ¿Valores altos?



¿El margen de venta permite un costo logístico alto?

¿Es un producto perecedero?
¿Ciclo de madurez? ¿requiere refrigeración?

¿El destino final cuenta con infraestructura cercana de aeropuertos, puertos marítimos-fluviales, vía férrea y/o carreteras? ¿Qué regulaciones hay que tener en cuenta?

DEFINIR BIEN EL PRODUCTO CON FICHA TÉCNICA



1. Referencia, Lote (trazabilidad)
2. Posición Arancelaria
3. Nombre del producto
4. Descripción (Especificaciones)
5. Condiciones de manipulación y almacenamiento
6. Unidad y valor comercial
7. Requerimientos del comprador y del mercado
8. Peso
9. Dimensiones

ADUANAS – REQUISITOS Y ASPECTOS A TENER EN CUENTA



Rol de la aduana

- *Control de seguridad, fiscal y sanitario.
- *Garantiza que se paguen impuestos y que entren solo productos autorizados.
- *Para pymes, ignorar este paso = riesgo de retención o multas.

Documentación esencial

- *Factura comercial (datos del comprador y vendedor, valor).
- *Lista de empaque (detalle de cajas, peso y volumen).
- *Certificados de origen y de calidad (cuando aplican).
- *Documentos de transporte: conocimiento de embarque (BL), guía aérea.



Aranceles e impuestos

- Arancel: impuesto a la importación. Varía según país y producto.
- IVA o impuestos al consumo en el país de destino.
- Ventajas de los Tratados de Libre Comercio (TLC) / Zona de Libre Comercio Alianza del Pacífico.

Normas Sanitarias o reglamentos técnicos

- Requisitos de etiquetado, registros sanitarios, certificaciones fitosanitarias.
- Ejemplo: INVIMA en Colombia, FDA en EE. UU., EFSA en la UE.
- Errores comunes: no tener en cuenta lo que exige el país de destino, puede perderse la mercancía



ERRORES FRECUENTES



Subvalorar facturas
para
“ahorrar” impuestos
→ sanciones graves



No clasificar
bien el producto
en el arancel.



Falta de embalaje
adecuado;
mercancía retenida
por seguridad.



CASO PRÁCTICO: PREPARACIÓN DE UN ENVÍO

- Se analizarán los pasos logísticos, documentación requerida y costos asociados a envíos reales entre miembros de la Alianza del Pacífico.
- Se presentarán casos tales como:
- Envío de confecciones de Perú a México
- Envío de cosméticos naturales de Colombia a Chile
- Envío de alimentos procesados de México a Perú



¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA AL MOMENTO DE EXPORTAR?

- Tener muy claro el producto que estoy exportando y el mercado al que exporto, porque dependerá de estos dos factores, principalmente, las regulaciones y los requisitos de importación. Será también importante considerar el valor de la mercancía, ya que esto también afecta el proceso.
- Elegir el operador logístico, sea un Courier o Correos, que nos permita hacer el transporte. A veces, necesitaremos un agente/despachante de aduanas.
- Preparar el envío con empaques o envases adecuados.
- Conocer las regulaciones en el país de destino como en el país de origen. Un proceso de comercio exterior es una moneda de dos caras, una importación fue una exportación.

¿QUÉ DOCUMENTOS DEBO CONSIDERAR?

- **Factura Comercial:** es el documento clave que da nacimiento a los documentos de transporte y aduaneros: información completa y específica: nos permite hacer la clasificación arancelaria (SA) y el valor
- **Certificado de Origen:** cuando existe un acuerdo comercial como AP.
- **Otros certificados necesarios:** fitosanitarios, de consumo, etc.
- A partir de estos documentos se genera una **guía**, y con posterioridad la **declaración aduanera de exportación e importación**.

ENVÍO DE CONFECCIONES DE PERÚ A MÉXICO: UNA MANTA DE BABY ALPACA



- La documentación general referida
- En Perú: RUC activo (como persona natural o jurídica) y la boleta o factura
- En México: cumplimiento de normas de etiquetado (las mantas deben tener etiquetas con composición de fibras, país de origen, instrucciones de cuidado, talla).
- Permisos especiales: algunos como tejidos de lana o alpaca que pueden exigir declaración de origen fito-sanitario.

ENVÍO DE COSMÉTICOS NATURALES DE COLOMBIA A CHILE



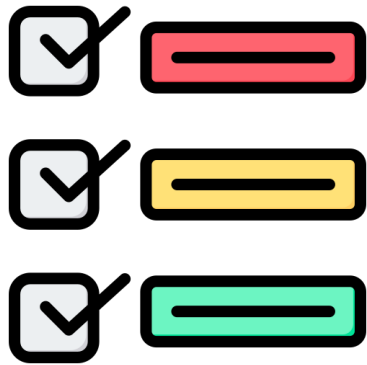
- En Colombia: Certificado de Inspección Sanitaria (CIS) emitido por INVIMA (avala la seguridad y calidad del cosmético) + factura comercial
- En Chile: en la importación de cosméticos para uso personal (10 unidades) no se requieren permisos, si se supera esa cantidad deberán realizar el registro sanitario tramitar ante el Instituto de Salud Pública (ISP), cumplir con las normas de etiquetado y tener un representante.

ENVÍO DE ALIMENTOS PROCESADOS DE MÉXICO A PERÚ

- En México: Certificado de Inspección Sanitaria (CIS) emitido por Cofepris (avala el cumplimiento de la normativa) + factura comercial
- En Perú: los productos deben contar con un registro sanitario vigente (DIGESA) y cumplan con los requisitos de etiquetado. En el caso de alimentos de origen animal, deberán contar con certificados sanitarios



A partir de estos procesos ¿Qué conclusiones podemos obtener?



- Cada país/mercado tiene sus propias reglas, aun cuando compartan un acuerdo comercial
- Hay diferencias no solo en los impuestos sino en las barreras no arancelarias
- No solo debemos preguntarnos que se necesita para exportar, también para importar en nuestro mercado de destino
- Diseñar estrategias comerciales requiere un análisis de estos elementos

Por favor, escriban en el chat. Las leemos y vamos anotando. Igual podemos mostrar esto.

ESTRATEGIAS PARA REDUCIR COSTOS Y TIEMPOS

01



Comparación
de opciones
logísticas:
couriers vs.
Consolidadores.

02



La elección de una empresa Courier o de entrega rápida o de una empresa Consolidadora, depende de las prioridades que tengo, considerando los costos, tiempos y tipo de carga.

03



Mientras un Courier es más rápido y tiene una mejor trazabilidad; un consolidador puede ser más barato, optimizan el espacio, aunque pueden ser más lentos.

04



Uso de
plataformas
digitales
para
comparar
tarifas y
tiempos.

05



Prácticas
recomendadas
para agrupar
envíos y
negociar
tarifas.

ESTRATEGIAS PARA REDUCIR COSTOS Y TIEMPOS

	Courier	Consolidador
Tipo de servicio	Entregas más ágiles, personalizadas ,ideales para cargas pequeñas, envíos urgentes o mercancías frágiles	Agrupan cargas de varios clientes en un mismo contenedor, ideal para PYMES que no pueden llenar un contenedor y son más lentos
Trazabilidad	Permiten seguimiento en tiempo real y normalmente tiene procedimientos que optimizan la seguridad y maneja adecuado	No consideran seguimiento en línea y dado que hay más manipulación pueden haber mayores riesgos de daño
Cobertura	Amplia cobertura internacional	No consideran una cobertura mundial
Costos	Altos costos y capacidad limitada en volúmenes	Costos más bajos, ya que el costo se ajusta al peso y volumen de la carga

ESTRATEGIAS PARA REDUCIR COSTOS Y TIEMPOS

- **Uso de plataformas digitales para comparar tarifas y tiempos.**

<https://www.freightos.com/es/> permite comparar tarifas de envíos internacionales en tiempo real entre docenas de operadores, estimar costos y reservar transportes

<https://www.icontainers.com/es/> ofrece cotizaciones y simulaciones instantáneas de fletes marítimos

<https://www.easyship.com/> y <https://www.shipstation.com/> permiten comparar precios de courier, visualizar tiempos de entrega y automatizar gestión de envíos internacionales para empresas y tiendas on line.

ESTRATEGIAS PARA REDUCIR COSTOS Y TIEMPOS

Prácticas recomendadas para agrupar envíos y negociar tarifas

01

Planificación de embarques: coordinar fechas, volúmenes y destinos para que los envíos sean compatibles y puedan consolidarse eficazmente



04

Optimización de embalaje: reempaquetar mercancía para reducir volumen y aprovechar el espacio. El espacio vale y es caro, tanto en el almacén como en el medio de transporte



02

Si puedo agrupar y consolidar podré reducir costos



05

Consultar plataformas y comparar tarifas



03

Uso de almacenes de consolidación: cercanos a aeropuertos o puertos para facilitar la recolección



06

Planificar con tiempo, generar relaciones de largo plazo



MENSAJES CLAVE



1. Exportar es un proceso posible para pymes, pero requiere orden.
2. La logística, la aduana y la fijación de precios son los pilares.
3. Empezar pequeño permite aprender sin asumir grandes riesgos.
4. No existe un único modelo: cada producto y mercado exige decisiones logísticas y aduaneras distintas.
5. Los TLC de la región son ventaja, pero exigen rigor documental.
6. Pymes deben pensar en envíos graduales y escalables
7. Debes conocer tú producto, tú cliente y el mercado al que quieres llegar: una etiqueta o un mensaje
8. pueden ser claves
9. La documentación es clave, y la factura comercial debe ser completa, precisa y con una descripción
10. específica de tú producto, la que resultará esencial a la hora de determinar el valor y la clasificación arancelaria.
11. Ten en cuenta que algunos productos además de pagar impuestos, requieren autorizaciones o certificaciones
12. de otros organismos y cumplirlas es esencial para el éxito de la operación

FINALMENTE.....



- ¿Se resolvieron las inquietudes?
- ¿Te quedaste con los miedos? Los resolviste?

FINALMENTE.....



GRACIAS

Fabián Villarroel

Giovanni Andrés Gómez