

# Guía de Acondicionamiento y Embalaje



**ExportaFácil**  
*Serpost, El Correo del Perú*

**Elizabeth Marco**

**Lima, Mayo 2009**



## Presentación

La Unión Postal de las Américas, España y Portugal – UPAEP, tiene el agrado de presentar la “Guía de Acondicionamiento y Embalaje” para productos exportables a través de servicios postales Exporta Fácil”.

Este documento de trabajo, ha sido realizada en el marco del proyecto IIRSA: Implementación Piloto de un Sistema Simplificado de Exportaciones por Envíos Postales

La elaboración de este trabajo, es el resultado de la experiencia, conocimientos recopilación de información de fuentes secundarias, entrevistas y conversaciones con exportadores, emprendedores, proveedores de materiales de acondicionamiento y embalaje, y funcionarios públicos de SERPOST, SUNAT, PROMPERU, INRENA, entre otros.



Acondicionamiento y  
Embalaje justo a  
la medida

La Guía de Acondicionamiento y Embalaje” tiene como fin apoyar a los exportadores, especialmente a los nuevos exportadores y emprendedores de la micro, pequeña y mediana empresa, poniendo a su disposición un instrumento de consulta práctica, para facilitar e incrementar el comercio exterior y la mejora de la imagen y competitividad de los exportadores peruanos a través de las buenas prácticas logísticas con énfasis en el abastecimiento y embalaje.

Se agradece especialmente al señor Gerardo Campoblanco Bravo, Juan Luis Kuyeng Ruiz, Martha Olivares, y a todos los que con su invaluable apoyo han hecho posible el logro de esta proyecto.



## Introducción

La Guía de Acondicionamiento y Embalaje, es un complemento de Exporta Fácil, y tiene como objetivo brindar información útil al exportador de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, para el envío exitoso de productos o mercancías al mercado exterior.

El exportador peruano debe cumplir con los requisitos que exige el cliente, especialmente en lo relacionado al acondicionamiento, embalaje y rotulado, para garantizar la calidad en la entrega de los productos y reducir al mínimo los riesgos en los procesos de manipuleo, distribución y transporte propios del servicio postal.

Este documento es referencial, y ha sido estructurado en base a secciones y capítulos. Así, en la Primera Sección se presenta temas como: Definiciones Operativas, el Acondicionamiento y las Reglas de Oro, y Tipos de embalaje, Ventajas y Desventajas.

La Segunda sección, comprende ocho capítulos, dedicados a. Productos Frágiles y delicados, Productos de Joyería, Productos Naturales en envases al menudeo, productos (envasados en potes plásticos (PET), y concentrados, jugos, Productos Naturales de uso cosmético, Alimentos procesados, embolsados, enlatados y en frascos de vidrio, Productos textiles confeccionados, Contenidos líquidos en botellas e Insectos y/o animales disecados.

La tercera sección, comprende: Exporta Fácil como herramienta de Facilitación del Comercio Exterior, y en la Cuarta sección, el Glosario de Términos, Bibliografía y Directorio. Anexos.



## INDICE

### SECCIÓN I

<b>Capítulo I</b>	Presentación	5
	Introducción	6
<b>Capítulo II</b>	<b>Definiciones Operativas</b>	
2.1	Cadena de abastecimiento	11
2.2	Logística	12
2.3	Transporte	12
2.4	Carga	12
2.5	Producto o mercancía	13
2.6	Empaque	13
2.7	Embalaje	14
2.8	Envase	14
2.9	Rotulado (marcaje) y uso de pictogramas en el Transporte	15
2.9.1	Aéreo	15
	Características del marcado	
2.9.1.1	Marcas Estándar o principales	15
	Marcas Informativas o Adicionales	16
2.9.1.2	Marcas de Manipuleo y auxiliares	16
	Tipos de Marcas	16
2.9.1.3	Pictogramas	17
2.9.2	Esquinero de cartón	18
2.9.3	Estiba	18
2.10	Caja Master	18
2.11	Costo	18
2.12	Valor	18
<b>Capítulo III</b>	<b>El embalaje como parte del sistema logístico y su impacto en las exportaciones</b>	
3.1	¿Cómo agregamos valor a nuestro cliente en el exterior?	19
3.2	¿Cómo proteger su imagen exportadora?	20
3.3	¿Conoce a su Cliente?	21
3.4	¿Conoce el producto que exporta?	22
3.5	¿Proporciona productos o servicios confiables a precios competitivos?	23
3.6	El rol del almacenamiento, transporte y distribución física internacional	25
3.7	¿Qué debo hacer para disminuir o eliminar los riesgos en mi proceso logístico?.	26
<b>Capítulo IV</b>	<b>El embalaje como parte del sistema logístico y su impacto en las exportaciones</b>	
4.1	El arte de embalar	29
4.2	Reglas de Oro	29
4.2.1	Inmovilizar el producto	30
4.2.2	Amortiguar	30
4.2.3	Aislar	31

4.3	Materiales de acondicionamiento	31
4.4	Elementos de apoyo para un buen acondicionamiento del producto	32
4.4.1	Caja de cartón	32
4.4.2	Bolsas	33
4.4.3	Protección de Bordes	33
4.4.4	Acondicionador	34
4.4.5	Separador	36
4.4.6	Mantas	36

## **Capítulo V Tipos de Embalaje, Ventajas y Desventajas**

5.1	El embalaje y sus funciones	37
5.1.1	Factores a considerar	38
5.1.2	El embalaje debe poseer cualidades y superar debilidades básicas	38
5.1.3	Niveles de Embalaje	39
5.2	Ventajas y Desventajas por tipo de material	41
5.2.1	Papel para acondicionar y embalar	42
5.2.2	Cajas de cartón	42
5.2.2.1	Cartón corrugado	43
5.2.2.2	Cajas de madera	44
5.2.3	Bolsas y sacos	45
5.2.4	Galería de Fotos	46

## **SECCIÓN II**

### **Capítulo I Productos Frágiles y Delicados y Valiosos** 59 61

1.1	Condiciones de embalaje	53
1.1.1	Conocimiento del producto a embalar	53
1.1.2	Consideraciones para seleccionar material para productos u objetos frágiles y delicados	53
1.1.3	Artesanías: Productos Cerámicos	54
1.2	Productos Frágiles	54
1.3	Productos Frágiles	57

### **Capítulo II Productos de Joyería** 59

### **Capítulo III Productos Naturales en envase al menudeo** 61

3.1	Productos embolsados (harinas, hojuelas y otros) en bolsas plásticas	61
3.2	Productos (envasados en potes plásticos (PET),	63
3.3	Productos concentrados, néctares y jugos	63

### **Capítulo IV Productos Naturales de uso Cosmético** 65

### **Capítulo V Alimentos Procesados o Industrializados: Embolsados, Enlatados y en Frascos de Vidrio** 66

### **Capítulo VI Productos Naturales y Suplementos Alimenticios** 68

### **Capítulo VII Productos Textiles Confeccionados** 70

### **Capítulo VIII Productos Líquidos contenidos en Botellas** 72

### **Capítulo IX Insectos Disecados** 74

<b>SECCION III</b>	<b>Exporta Fácil como herramienta de Facilitación del Comercio Exterior</b>	
1.1	¿Qué es Exporta Fácil?	77
1.2	¿Cómo funciona?	78
1.3	¿Qué beneficios servicios brinda?	79
1.4	¿Qué requisitos que debo cumplir?	80
1.5	¿Cómo obtener el Código de Usuario y Clave Sol?	81
1.6	¿Con que infraestructura se cuenta?	82
1.7	¿Cuál es el procedimiento para exportar por de Exporta Fácil?	82
1.8	¿Qué producto se puede exportar a través de Exporta Fácil?	83
1.9	¿Qué productos están Restringidos o Prohibidos?	83
1.10	¿Qué documentos se deben presentar?	83
1.11	¿Cómo transportar su mercancía con más seguridad a través de la Tasa de Indemnización Postal?	83
1.12	Indemnización Postal?	84
1.13	¿Dónde puede obtener mayor información de Exporta Fácil?	84

**SECCION IV      Rotulado Postal, Glosario, Directorio de empresas proveedoras, Documentos para exportar, Bibliografía.**

1.1	Indicaciones de Rotulado para uso postal	85
1.2	Glosario de Términos	85
1.2.1	Términos para Cajas de Cartón y otros accesorios	85
1.2.2	Términos para Transporte Aéreo	86
1.2.3	Siglas y denominaciones de los polímeros más corrientes	89
1.3	Documentos para Exportar	90
1.3.1	Factura Comercial	90
1.3.2	Boleta de Pago	90
1.3.3	Lista de Empaque	90
1.3.4	Documentos de Embarque	92
1.3.5	Declaración Exporta Fácil	92
1.3.6	Certificado de Origen	92
1.3.7	Certificado Fitosanitario	92
1.3.8	Certificado Sanitario	92
1.3.9	Certificado para especies de flora y fauna amenazadas	92
1.3.10	Visación Textil	92
1.3.11	Productos de patrimonio cultural	93
1.3.12	Otros Certificados	93
1.4	Directorio	102
1.5	Bibliografía	102
1.6	Oficinas a nivel nacional que ofrece el servicio de Exporta Fácil	102
1.7	Anexo: Declaración Exporta Fácil	104
		108



## **CAPITULO II: Definiciones Operativas**

En este capítulo se busca que los exportadores y emprendedores manejen definiciones básicas, con el fin de planificar, controlar y ordenar el proceso de acondicionamiento y embalaje, buscando generar valor para sus clientes a través de opciones creativas, y mejorar los servicios de post venta, reduciendo los reclamos.

No existe una definición exacta y única de los términos relacionados con la cadena de abastecimiento, sin embargo, se requiere homogenizar el lenguaje operativo que nos oriente a través de la guía, por lo cual se presenta términos como:

### **2.1 Cadena de abastecimiento**

La gestión de la cadena de abastecimiento es responsable de la implementación estratégica de todas las etapas que giran alrededor de las actividades relacionadas con la producción, manufactura o transformación de un producto o mercancía (desde la obtención de las materias primas, hasta la entrega del producto terminado al consumidor final). En la medida que le agrega valor en cada uno de estos procesos se entregara mayor valor al cliente final.

Los factores dinámicos, que conforman la cadena de abastecimientos son: la cantidad, calidad, tiempo y costo, los cuales dependen de la demanda. En los últimos años las exigencias de calidad son cada vez mayores, al igual que tiempos de entrega y los costos competitivos. Los cinco elementos que integran la cadena de abastecimiento son: proveedores, transporte, empresa, clientes y la comunicación.

La competencia para la empresa se presenta entre las cadenas de abastecimiento y no entre compañías individuales, por lo cual, los gerentes que quieren tener éxito, tienen el reto de generar alianzas estratégicas y una integración eficiente de los procesos que conforman su cadena de abastecimiento con los proveedores, fabricantes, distribuidores, y minoristas. Los que deben complementarse con elementos claves como la reducción de costos, una comunicación fluida para mejorar los niveles de servicio y facilitar la toma de decisiones.

## 2.2 Logística

La logística es parte del Plan de Negocios, para fines operativos se define como, el “Proceso de administrar estratégicamente el movimiento y almacenaje de los materiales, partes y producto terminados, distribución y transporte desde el proveedor a la empresa, y a través de la empresa, hasta el cliente”.

Dicho de otra forma, la logística, es parte del sistema de la cadena de abastecimiento que planifica, implementa y controla eficiente y eficazmente el flujo y el almacenamiento de bienes, servicios e información desde el punto de origen hasta el punto de consumo, para satisfacer las necesidades del cliente. *Adaptado de Douglas Long. Logística Internacional. Abastecimiento Global.*

“En términos simples es asegurar tener el producto correcto, en el lugar correcto, en el tiempo correcto y al precio correcto”.  
*Tomado de Martín Ashford, consultor, Deloitte & Touche”*

## 2.3 Transporte

Desde el punto de vista comercial, el transporte de productos o mercancías no sólo incluye, los medios e infraestructuras implicadas en el movimiento de las personas o bienes; también los servicios de recepción, entrega y manipulación de estos productos. Los modos de transporte más conocidos son el acuático (marítimo, lacustre, fluvial), aéreo y terrestre (ferrocarril y por carretera). Cabe indicar que en término postal, la relación de modos de transporte al correo se refiere a superficie (marítimo, lacustre, fluvial, terrestre, trenes inclusive) y de correo aéreo.

## 2.4 Carga o “paquete”

Es el conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización, por distintos medios de transporte, desde un punto a otro de un mismo país o traspasando fronteras.

## 2.5 Producto o mercancía

"Un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca; más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea". *Tomado de Stanton, Etzel y Walker, autores del libro "Fundamentos de Marketing"*.

Por su parte, la American Marketing Association (A.M.A.), define producto, como "un conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad para ser intercambiado o usado. Usualmente, es una combinación de aspectos tangibles e intangibles. Así, un producto puede ser una idea, una entidad física (un bien), un servicio o cualquier combinación de los tres. El producto existe para propósitos de intercambio y para la satisfacción de objetivos individuales y de la organización"

## 2.6 Empaque

Algunos especialistas lo consideran al empaque como:

- En la industria y el comercio utilizan el término empaque en forma genérica para definir indistintamente al envase o embalaje. Otros, lo consideran como material de amortiguamiento.
- Para fines de esta guía empaque, tiene la función de proteger y se define como "envoltura".
  - Material flexible, utilizado, para cubrir un producto durante su almacenamiento, embarque venta, al cual el empacador, da una forma cualquiera, en forma manual o según la tecnología de que dispone.
  - Cubierta para una caja u otro envase, que permite rodear, cubrir, ceñir o enrollar total o parcialmente para incrementar las propiedades de protección o desempeño.

## 2.7 Embalaje

El embalaje es aquel material que envuelve a los productos o mercancías, tiene como fin, proteger y resistir las operaciones de transporte, manejo y distribución y evitar daños en la manipulación y travesía desde el origen, hasta el usuario final. El embalaje debe ser diseñado para facilitar la manipulación de unidades o productos sueltos u organizados en pequeños lotes, y cumplir requisitos como:

- a) Ser lo más ligero posible y a su vez, poder soportar la carga requerida.
- b) El material del embalaje debe ser marcable o rotulable para facilitar su identificación, localización y direccionamiento.
- c) El embalaje debe cumplir los requisitos que establecen la legislación medioambiental y fitosanitaria del país de origen y país destino.
- d) De acuerdo a la tendencia de las normas de la protección del medio ambiente de los países de destino, el embalaje deben ser reutilizable y reciclable.

## 2.8 Envase

Es la unidad primaria de protección de la mercadería, la cual es acondicionada para su manipuleo, almacenamiento y traslado dentro del embalaje. Para su fabricación existe una amplia variedad de materiales (papel, cartón, vidrio, madera, plásticos (flexibles y rígidos), entre otros.

Las principales funciones del envase son: conservar el producto, contener, proteger, manipular, distribuir y como elemento de venta y marketing del producto.

Las principales características del envase son las siguientes:

- Tener la capacidad de contener, proteger e identificar el producto.
- Debe ser adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, etcétera.

- Adaptarse a las líneas de fabricación y envasado del producto, y en particular a las líneas de envasado automático.
- Ajustarse a las unidades de carga y distribución del producto.
- Contener la información necesaria exigida por la legislación vigente de los países.
- Precio adecuado a la oferta comercial (muchas veces el envase es más caro que el producto que lo contiene).
- Que sea resistente a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

## **2.9 Rotulado (marcado) y uso de pictogramas en el Transporte Aéreo**

El marcado o rotulado del “paquete”, “carga” o “bulto”, es el elemento de ayuda para identificar los productos, facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados.

El rotulado, complementa al acondicionamiento y embalaje. Facilita la identificación de cada “paquete o “bulto” que el exportador envía, de manera que éste llegue al cliente o destinatario en el mercado de destino, en condiciones óptimas.

Los paquetes o bultos deben estar debidamente marcados a fin de identificarlas sin equívoco, durante su manipuleo y transporte, y no se tengan dudas en cuanto al lugar de destino y el modo como manipularlas.

### **2.9.1 Características del Mercado**

- a) Está en estrecha relación con el embalaje y sujeto a estándares internacionales. Los elementos que deben figurar en las marcas, fueron señalados por la Asociación Internacional para la Coordinación del Manejo de la Carga (International Cargo Handling Coordination Association, -ICHCA-) en 1962.

#### **2.9.1.1 Marcas estándar o principales:**

Nombre y dirección del consignatario, Número de Referencia, Puerto o aeropuerto de descarga País y lugar de Descarga. Para el caso de uso postal no es necesario colocar el puerto o país de descarga

### **2.9.1.2 Marcas informativas o adicionales:**

Número de cada bulto en un lote. Permite identificar a cada uno de los bultos pertenecientes a un mismo cargamento; cubierto por un conocimiento de embarque con la misma marca principal, Peso Bruto y Neto Dimensiones, Puerto o aeropuerto de carga, País de carga, Vehículo y Contenido.

### **2.9.1.3 Marcas de manipuleo y auxiliares:**

Instrucciones para el manipuleo mediante el uso de símbolos internacionalmente aceptados que advierten peligro, fragilidad, contenido, etcétera.

- a) Para una aplicación del marcado se deben tener en cuenta la norma ISO 7000
- b) Siempre que sea posible se debe utilizar el sistema métrico.
- c) Los materiales que se usan son: pintura indeleble, rótulos, placas, entre otros).
- d) Debe cumplirse con las características de legibilidad, localización, suficiencia y conformidad.

## **2.9.2 Tipos de Marcas**

- o El marcado debe ser claro y si es posible en los cuatro paredes de la caja, porque es el modo eficaz para facilitar el manipuleo rápido y seguro de las mercaderías en todos los puntos por los que pasa durante su “travesía” (almacenes, aeropuerto, puertos, etcétera).
- o Se realiza mediante impresión directa, rótulos etiquetas adhesivas o caligrafía manual, de preferencia en los cuatro costados del paquete en un costado visible del empaque.
- o Para las mercaderías que puedan ser susceptibles de robos, se sugiere utilizar marcas secretas. No se debe usar las marcas comerciales ya que indican el contenido.
- o Las marcas del consignatario y las marcas de puerto de destino y trasbordo deben ser grandes, claras e impresas con tinta a prueba de agua. Deben ser aplicadas en tres caras del embalaje preferentemente lados, o extremidades y arriba.

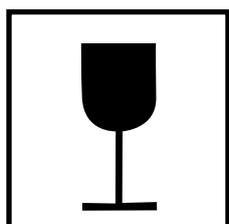
### 2.9.3 Pictogramas

En las operaciones de manipuleo, se usa símbolos denominados “pictogramas”, las cuales son indicaciones abreviadas (se utilizan gráficos, marcas o ilustraciones) que permiten identificar algunos detalles relativos a las mercancías de exportación. Para el caso de la carga aérea, los pictogramas, debe hacerse en idioma inglés.

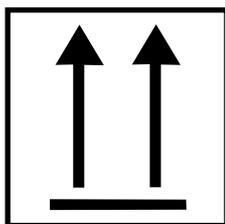
Salvando las barreras de los idiomas permiten tomar precauciones en las operaciones de manipuleo a que se somete las mercancías durante el transporte. Puede realizarse de modo manual utilizando matrices impresas en las cajas de preferencia, para identificar y facilitar el manipuleo, transporte y almacenamiento.

De acuerdo al ISO 7000, los pictogramas más utilizados son:

Gráfico No. 1



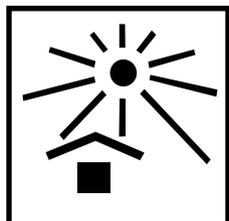
Frágil



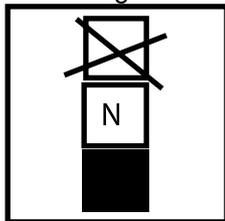
Hacia arriba  
Frágil



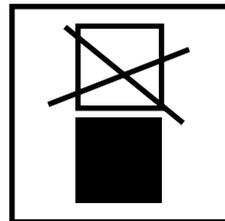
Proteger Humedad



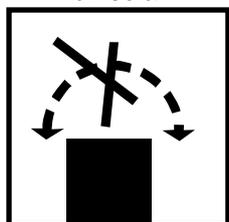
Proteger de la  
luz solar



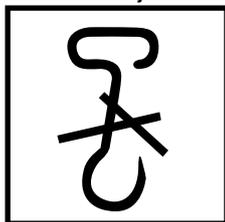
Número límite  
de cajas



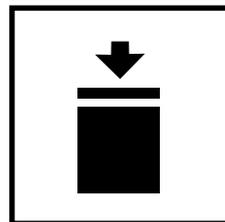
No Apilar



No Rodar



No usar garfios



Límite de Apilamiento  
en Kilos

## **2.10 Esquinero de cartón**

Elemento de refuerzo diseñado para acoplarse en las esquinas de la carga o caja. Los esquineros brindan soporte para evitar que se dañen las puntas o aristas de los productos o artículos, incrementan la resistencia a la compresión de la carga, o las cajas. Los materiales mas usados son el cartón o plástico.

## **2.11 Estiba**

Se refiere al apilamiento de cajas o embalajes, ensamblados en un arreglo vertical.

## **2.12 Caja Master**

Caja que contiene una o mas unidades del producto previamente empacado o no, para agrupar, debidamente normalizada, la lista para paletizar o distribuir.

## **2.13 Costo**

El costo es un término absoluto que se expresa en montos y que mide los recursos que se utilizan para crear un producto o servicio. El costo frecuentemente incluye la mano de obra, los materiales y los costos indirectos.

## **2.14 Valor**

El valor, se define como la percepción que tiene el cliente de la relación de utilidad del producto y servicio con su costo. La utilidad incluye la calidad, confiabilidad y rendimiento de un producto, para el uso que se le busca dar.

El valor es lo que busca el cliente para satisfacer sus necesidades con el menor costo, por lo tanto, el valor de un producto, se puede mejorar incrementando su utilidad con el mismo costo, o disminuyendo el costo con el mismo grado de utilidad. Esto se hace mediante la eliminación de funciones innecesarias o costosas que no contribuyan al

## CAPITULO III: El Embalaje como parte del Sistema Logístico y su Impacto en las Exportaciones

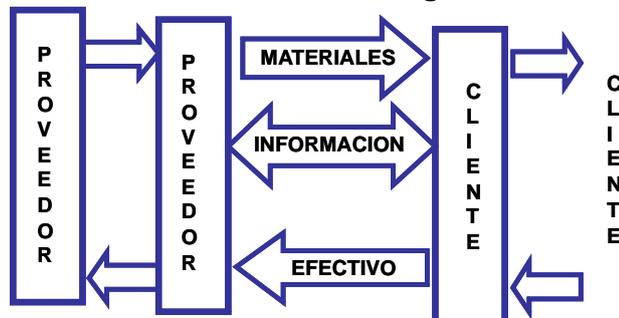
### 3.1 Cómo agregamos valor a nuestro cliente en el exterior?

Dentro de la estrategia comercial y de crecimiento de la empresa, es fundamental la "Atención al Cliente" y el "Valor Agregado"; conceptos que el personal debe tener claramente definido, para facilitar su competitividad y las políticas de atención de reclamos y servicios post venta.



En los negocios internacionales, es un hecho que la competencia no sólo se da a nivel individual, esta se da principalmente con grupos empresariales. Entonces si la empresa quiere tener éxito, debe buscar ser más eficiente y eficaz a nivel de su cadena de abastecimiento (mejorando los procesos, reduciendo costos y tiempos, elementos claves para la toma de decisiones), brindando una óptima atención al cliente por lo cual, se debe buscar alianzas estratégicas con nuestros proveedores para aumentar constantemente el valor añadido en nuestros productos y servicios.

**Gráfico No. 3**  
**Cadena de Suministro Inter Organizacional**



*Tomado de Clemiston Consulting 2003*

No cabe duda, que el enfoque de la empresa debe orientarse al cliente, si quiere continuar en el mercado y competir en el mercado global; bajo esta estrategia, el cambio es la norma, no la excepción.

Para mantener las mejores relaciones con el cliente, el exportador debe estar al corriente de sus requerimientos y necesidades básicas. Además, debe hacerlo sentirse: importante, escucharlo, comprenderlo, bienvenido y cómodo, generando confianza para un mejor ambiente de negocios. Es necesario entonces, conocer y entender la logística y los procedimientos, reglas, regulaciones, manipuleo, transporte, embalaje, y rotulado de un paquete.

“A nivel global actualmente es muy fácil negociar la venta de un producto, lo difícil es ponerlo a disposición del cliente”. *Bill Gates, Diciembre 2004.*

### **3.2 ¿Cómo proteger su imagen exportadora?**

Una de las formas de crear valor para nuestra empresa, mantenerse en el mercado en el largo plazo y ser rentable, es diferenciándose de las demás y siendo capaz de satisfacer los requerimientos del cliente.

¿Cómo logramos todo esto?, planificando el proceso logístico por el cual debe atravesar nuestro “paquete”, desde que sale de la empresa (centro de producción, taller o fábrica), hasta que llega al cliente en el país de destino a su “completa satisfacción”, es decir, que el producto se encuentra en su almacén, en las condiciones requeridas de calidad y en el tiempo estipuladas por el comprador. Para lograr esto, el exportador acondicionó y embolsó perfectamente la mercancía y esta listo para la adquisición por el cliente final. Todo esto, está sustentado en valores como: el Valor de la Imagen, el Valor del Tiempo, el Valor de la Forma entre otros.

Cabe resaltar, que el proceso de exportación no concluye cuando el “paquete” sale de la empresa y es entregado al transportador. El exportador debe estar conciente que el “paquete” entregado al operador debe ser manipulado durante todas las etapas de la travesía hasta llegar al almacén del comprador en el mercado de destino.

Entonces, para proteger su imagen, debe conocer los riesgos (mecánicos, climáticos), ventajas y limitaciones en cada una de las etapas de la cadena por las que atraviesa la mercancía, para lo cual debe estar perfectamente informado, y luego la información

debe ser trasladada a su cliente, lo que implica, no sólo el conocimiento de los materiales e insumos que protejan el embalaje, sino que el personal que acondiciona o prepara el “paquete” debe estar capacitado para cumplir y adaptarse a las exigencias del cliente

“Tengo una convicción sencilla pero sólida. La manera más válida de diferenciar nuestra empresa de las demás, la mejor manera de poner distancia entre uno mismo y el pelotón, consiste en realizar un trabajo de primera con la información. Ganar o perder dependerá de cómo capturemos, gestionemos y utilicemos la información...Los ganadores serán los que desarrollen un sistema nervioso digital de categoría mundial, de manera que la información circule con facilidad en sus empresas y se maximice constantemente el conocimiento. .

*” Bill Gates, 1999*

### 3.3 ¿Conoce a su Cliente?

La administración moderna señala que todos los servicios deben estar diseñados y enfocados en el cliente. ¿A escuchado la frase “el mercado manda?”, estamos viviendo la era del cliente, en donde éste, además, del producto o servicio que espera recibir, espera asimismo un conjunto de prestaciones. El servicio al cliente no se puede improvisar, debe planificarse el valor añadido al producto, el servicio en si, la experiencia del negocio y la prestación que otorga al cliente.

Para realizar una adecuada atención al cliente se debe: identificar quienes son nuestros clientes y agruparlos en (actuales, nuevos y potenciales). Luego, identificar sus necesidades y atenderlos (saber dónde y cómo lo quieren los clientes).

Una eficiente gestión del negocio, juega un papel importante, especialmente en el aprovisionamiento de todo lo necesario para el funcionamiento y desarrollo de cada una de las actividades. Lo que se busca es garantizar la disponibilidad y variedad de las materias primas, insumos, productos, cajas, bolsas etiquetas; en la calidad y cantidad necesaria, al menor costo posible.

**¡Su mejor aliado es el cliente!**, Como cada país tiene reglamentos de importación diferentes, el exportador debe tener el cuidado de solicitar la información detallada y específica para la atención esmerada de cada uno de los pedidos, ya que el cliente esta esperando recibir, sus productos que cumplan con las características previamente solicitadas y en la fecha establecida.

En las políticas de las relaciones con el cliente, deben quedar claramente establecidos lo siguiente:

- Duración del ciclo entre el pedido del cliente y la entrega.
- Las políticas de los servicios de post venta
  - o Tiempo de entrega.
  - o Disponibilidad del producto.
  - o Tiempo de atención a reclamaciones.
  - o Servicio de garantía.
  - o Respuestas a las emergencias.
  - o Flexibilidad ante situaciones inusuales.
  - o Retornos de productos sobrantes y defectuosos.
- Información sobre la situación desde el inicio del pedido y a lo largo de de los procesos de distribución física.

Aunque es complejo lograr la entera satisfacción de un cliente, el objetivo debe ser lograr identificar a través de la cadena de abastecimiento, los servicios en los que se iguale o supera sus expectativas. Esto es esencial para mantener el negocio y obtener rentabilidad en el largo plazo.

### 3.4 ¿Conoce el producto que exporta?

Para exportar es necesario conocer a profundidad el producto que fabrico o comercializó. Si la empresa como estrategia ha decidido ampliar su mercado, entonces debe romper algunos paradigmas, porque las actividades clásicas que desarrolla para en el mercado nacional, ahora son distintas, ya que se debe enfrentar a nuevos procesos y dar respuestas, en base a un análisis de las nuevas funciones que la empresa debe cumplir.

Es necesario pero no suficiente conocer todo el proceso productivo del producto a exportar y sus formas (sólido, fluido, líquido, o pulverizado). La presentación de producto puede servir como elemento para determinar el tipo de envase, embalaje y transporte, el proceso logístico y de marketing. El exportador debe preguntarse, si tiene pleno conocimiento de la carga a trasportar, de modo que cuando el producto llegue al cliente “no sufra ningún maltrato ni degradación”. Para que esto suceda, debe estar conciente que hay una relación estrecha, entre los que intervienen en el acondicionamiento y embalaje, el manipuleo, el transportista, es decir, todos los agentes que intervienen en el proceso de transferencia del producto hasta que llegue al cliente en el mercado de destino.

Todo esto implica contar con un plan de negocios, en donde se efectuó un planeamiento y análisis de cómo se interrelaciona los procesos y sus requerimientos (como la mano de obra calificada, materiales a usar, ¿dónde busco proveedores de los insumos, cajas, papel, bolsas, etiquetas y otros materiales que se requiere?, ¿quién transportará la mercadería?, ¿qué documentos debo enviar?, esto no se puede improvisar, se trata de administrar recursos y procesos logísticos de la empresa, sin incurrir en sobre costos innecesarios o no cumplir con entregar el producto o servicio en la fecha prevista con el cliente.

“Visión sin acción es solamente un sueño.  
Acción sin visión es solamente pasar el tiempo.  
Visión con acción puede cambiar el mundo.”

Joe Barker “Sr. Paradigma”

### **3.5 ¿Proporcionar productos o servicios confiables a precios competitivos?**

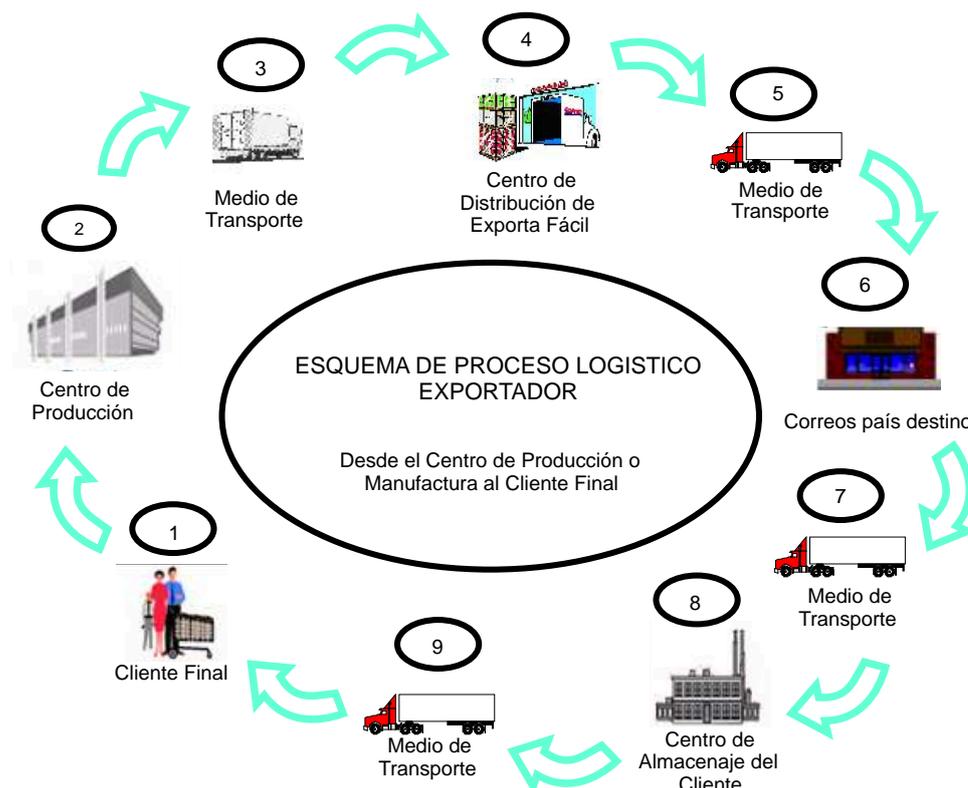
No conocer a profundidad los requerimientos y necesidades del cliente, las exigencias del mercado y el producto que se ofrece, es una limitación en el desempeño de la gestión de la empresa que irá en desmedro de su imagen exportadora, Los exportadores deben estar al corriente de las ventajas y limitaciones de los nuevos métodos de manipulación y adaptación del embalaje de sus exportaciones

Una forma de enfrentar el reto de exportar productos o servicios confiables a precios competitivos, es buscando la colaboración y capacitación del personal de la empresa y alianzas estratégicas con los proveedores de los materiales y el que fabrica el embalaje (cajas, el papel, bolsas, estuches, etcétera), los que manipulan, trasladan y distribuyen.

Indudablemente, si el objetivo de la empresa es exportar, en el plan de negocios de dicha empresa debe estar explícito los cambios y modificaciones que se necesitan realizar; en el proceso de producción, elaboración, o fabricación, el proceso logístico y el proceso de marketing. El exportador también debe evaluar constantemente las oportunidades que ofrecen el mercado para nuevos productos o servicios y cómo proceder con el diseño e implantación de cadenas de suministros que apoyen a la empresa, ya que puede ser una oportunidad para generar mayor rentabilidad.

En este punto, el rol o función del embalaje como factor de protección, conservación y seguridad para brindar servicios confiables a nuestros clientes en el mercado objetivo de exportación es muy importante. Recuerde en todo momento que sus precios deben ser competitivos.

**Gráfico No. 4**



“El proceso exportador, siempre empieza y termina en el cliente o consumidor”, para operativizar esta cadena, la empresa independientemente de su tamaño debe poseer la capacidad de implementar un ambiente logístico y definir las estrategias, tácticas y operaciones que permitan la planeación, coordinación y medición de los flujos de: dinero, personas, información y materiales o producto, para obtener los mejores resultados, en términos económicos y de satisfacción del consumidor.

### 3.6 El rol del almacenamiento, transporte y distribución física internacional

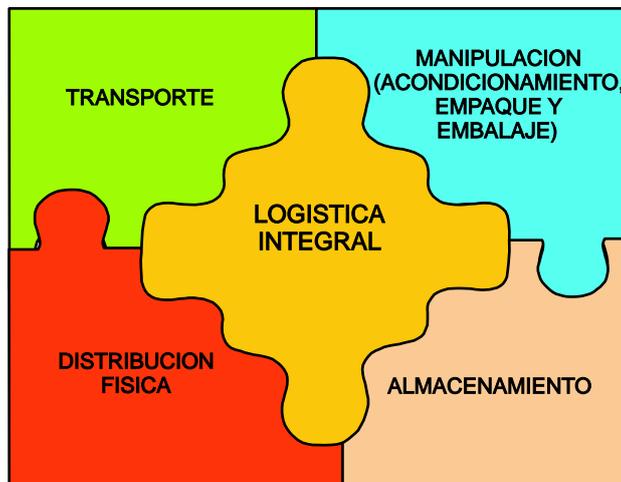
Un exportador familiarizado con los procesos de almacenamiento, transporte y distribución internacional tiene una ventaja, porque puede prever los riesgos en cada uno de los puntos críticos por lo que atraviesa su "paquete" o "bulto", desde que sale de su taller o fábrica hasta que llega al cliente.

El conocimiento de donde será almacenado, la modalidad de transporte y la distribución del producto contribuirá a la optimización de sus procesos en cuanto a tiempos, cantidades correctas y la disminución de costos en la cadena logística del transporte.

Para que esto ocurra el exportador debe conocer a los proveedores de servicios, combinación de materiales para el acondicionamiento, fabricantes de los envases y embalaje.

En el gráfico No.5 se muestra los componentes de la logística integral

**Gráfico No. 5**  
**Logística Integral**



**Adaptación propia**

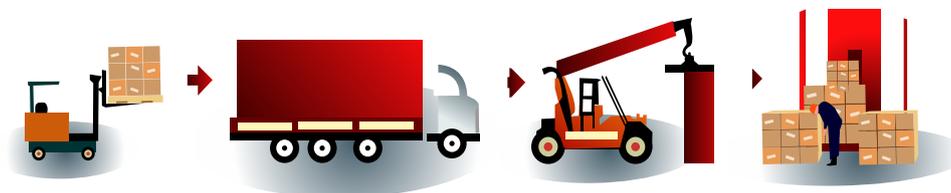
Estar al tanto de las características específicas de las operaciones logísticas internacionales en el país de origen y en el país de destino, facilitará su labor actual y futura, en cuanto a las peculiaridades y formas de planificar y ejecutar las operaciones, conociendo la frecuencia, fiabilidad y seguridad de los medios de transporte (problemas en la infraestructura vial - carreteras en mal estado), insuficiente número de vuelos, atraso de vuelos por mal clima, permisos especiales, estiba y desestiba, estar informado de posibles paralizaciones por huelgas.

De acuerdo a la modalidad de transporte cada país (acuático -marítimo, lacustre, fluvial -, aéreo y terrestre (ferrocarril y por carretera), organización o empresa tienen requisitos y normas que pueden afectar la distribución y circulación. Además, es importante conocer la documentación y certificaciones; así como, las principales aduanas o depósitos habilitados para importación, ubicación y características generales (clima, facilidades de aire acondicionado, refrigeración).

Toda esta información, es necesaria para brindar un buen servicio y evitar problemas logísticos, faltas, multas y sanciones, que por desconocimiento no sólo afecta la seguridad física del “paquete” exportado, sino también, a la cadena de costos de la empresa.

Los productos exportación requieren de medios de transporte diferentes, de aquellos bienes que van destinados al mercado interno. Esta realidad puede afectar los envases y los embalajes de los productos para su protección y seguridad; en muchos casos se hace necesario modificar el envase, rediseñar y redimensionar las cajas en los que va a embalar los productos.

**Gráfico No. 6**



### **3.7 ¿Qué debo hacer para disminuir o eliminar los riesgos en mi proceso logístico?**

En este punto, independientemente del tamaño de la empresa, se sugiere que el exportador o los responsables de los procesos de producción, logística, compras y marketing, tengan una lista (check list), que sirva de instrumento de seguimiento y control las diferentes actividades que debe desarrollar.

## Lista de seguimiento y Control de Actividades de la Empresa

Algunos rubros importantes a considerar	SI	NO
<b>La empresa planifica sus compras</b> Disponibilidad de existencias y continuidad en el suministro <input type="checkbox"/> Proveedores nacionales <input type="checkbox"/> Proveedores internacionales importa maquinaria, materias primas, insumos,		
<b>Disponibilidad de existencias, qué exportó?</b> <input type="checkbox"/> Materias primas, insumos y productos terminados		
<b>Competidores (dónde están, quiénes son?)</b> <input type="checkbox"/> Se compete en el mercado internacional con proveedores locales <input type="checkbox"/> Conoce a su competencia de otros países		
<b>La estrategia de marketing y ventas que debo seguir para ofrecer el mejor servicio a</b> <input type="checkbox"/> Tengo diseñada la cadena logística. <input type="checkbox"/> Conoce la duración del ciclo del pedido <input type="checkbox"/> Esta sincronizada con mis procesos de producción y marketing <input type="checkbox"/> Conoce los puntos críticos de la cadena de abastecimiento y donde están las principales <input type="checkbox"/> Conoce los componentes de las operaciones para el trasladar el paquete, los riesgos, <input type="checkbox"/> Conozco la composición de los costos de la cadena de abastecimiento internacional <input type="checkbox"/> Modos de transporte a nivel local e internacional <input type="checkbox"/> Calidad en la entrega		
<b>Conozco las prácticas comerciales de mis clientes?</b> <input type="checkbox"/> Tamaño de los pedidos <input type="checkbox"/> Frecuencia en la entrega <input type="checkbox"/> Lugar de entrega y tiempo <input type="checkbox"/> Tiempo entre el pedido y la entrega <input type="checkbox"/> Entrega de los productos, en sus fabricas, almacenes del cliente final, centros de <input type="checkbox"/> ¿Conozco los permisos y documentos requeridos por mi cliente para que no tenga contratiempos en una transacción comercial como: certificados de origen, facturas, certificado sanitarios, visa textil, certificados CITE, idioma de las mismas ? <input type="checkbox"/> Confiabilidad en la entrega, punto de entrada		
<b>Alianzas estratégicas a desarrollar con sus</b> <input type="checkbox"/> Proveedores de productos <input type="checkbox"/> Proveedores de servicios <input type="checkbox"/> Clientes <input type="checkbox"/> Competidores		

Otra tarea del exportador, es conocer claramente, el tipo de paquete o carga que va a enviar, con el fin de disminuir o eliminar los riesgos en el proceso logístico. Además, es importante, diferenciar los tipos principales de carga, para mejor gestión de la misma.

La carga por su forma de presentación puede agruparse en: carga general (suelta y unitarizada) y a granel, esta última se refiere al conjunto de bienes que es transportado sin empaquetar en grandes cantidades.

- Carga general:** Comprende los productos que se transportan en cantidades más pequeñas que aquellas a granel. Está compuesta por artículos individuales cuya preparación determina su tipo, a saber: suelta convencional (no unitarizada) y unitarizada.

La carga unitarizada está compuesta por artículos individuales, tales como cajas, paquetes, otros elementos desunidos o carga suelta, agrupados en unidades como paletas y contenedores (unitarización), los que están listos para ser transportados.

- **Suelta (no unitarizada):** Este tipo de carga consiste en bienes sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, fardos, paquetes, sacos, cajas, tambores, piezas atadas, entre otros.
- **Por su Naturaleza la carga puede ser:** carga perecedera, carga frágil, carga peligrosa, carga de dimensiones y pesos especiales

**Carga frágil:** El transporte de este tipo de productos o mercancías requiere de un manejo especial. Dadas sus características, toda la operación debe realizarse con extremo cuidado, incluyendo el acondicionamiento y embalaje, el manipuleo (carga y descarga) y el traslado propiamente dicho. Los tres puntos críticos en el transporte y distribución física de la carga frágil son: el cargue y descargue, el movimiento en el vehículo de transporte y el almacenamiento.

**Carga peligrosa:** carga compuesta por productos peligrosos y se pueden causar accidentes o daños a las personas y el medio ambiente entre los más importantes están: los explosivos, combustibles, oxidantes que pueden ser venenosas, radiactivas o corrosivas; por sus características estos productos deben ser trasladados en contenedores especiales y colocar las pictografías y rotulado adecuado. Además, deben tener un especial cuidado el vehículo que los moviliza, a las personas o al medio ambiente.

Cabe señalar que normalmente las personas no consideran peligrosos a una colonia, perfume o un teléfono celular; sin embargo, pero las líneas aéreas consideran a estos productos peligrosos por lo cual se recomienda hacer la consulta antes de tratar de embarcar estos productos.

**¿Por qué es importante manejar estos conceptos?**, porque de acuerdo al tipo de carga, podremos analizar, evaluar, comparar y definir los operaciones del tipo de acondicionamiento, embalaje, rotulado y servicios (desde la recepción, entrega, manipulación y almacenaje), asegurándonos del estricto cumplimiento de las normas y regulaciones de transporte internacional, aéreo o superficie, y de ingreso al país de destino.

Para desarrollar estas actividades, no se requiere tener una empresa de gran envergadura (con muchas divisiones y departamentos), lo fundamental en base a la especialización que tiene cada empresa (que produce o comercializa un producto) es organizarlas e implementarlas, definiendo y delimitando las funciones y responsabilidades de cada uno de los miembros de la empresa, que cubra las actividades de compras, producción, transporte, almacenaje y distribución asegurando que los procesos operen de manera eficiente (sólo lo que se necesite y no excederse en compras y servicios que impliquen desperdiciar recursos.

## CAPITULO IV: El Acondicionamiento y las Reglas de Oro

### 4.1 El arte de acondicionar y embalar un producto para exportar

Acondicionar un producto (pieza, objeto o artículos) tiene por objeto proteger o inmovilizarlo dentro del embalaje (caja, bolsa o elemento protector). El hecho de acondicionar implica que se debe adaptar a la forma y dimensiones del producto. En algunas ocasiones el acondicionar hace la función de separar para evitar el roce entre productos o usar elementos de relleno y fijación para impedir que el objeto se mueva dentro del embalaje.

Uno de los medios de garantizar la satisfacción de un cliente, es cuando éste recibe su "paquete" (sus productos) en su almacén, de acuerdo a sus especificaciones y requerimientos. Por lo cual, es necesario que el personal responsable de preparar el paquete cuente con el conocimiento y experiencia, para encontrar las soluciones personalizadas, por eso, se dice que "embalar es un arte". El resultado, es apreciado por todos los agentes que intervienen en su traslado, desde el que manipula, transporta, almacena y recibe el destinatario (cliente).

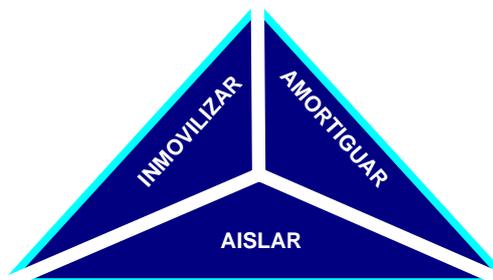
Un adecuado sistema de embalaje permite mayor calidad, mayor cantidad de producto disponible (menos pérdida), lo que representará mejor precio de compra del producto respectivo

"Los medios que cumplen esta función, son los envases y embalajes que soportan y resisten la travesía para responder la entrega de un producto al cliente final, de modo seguro, en buenas condiciones y con un costo total mínimo"

### 4.2 Reglas de Oro

Para exportar un producto y lograr un cliente contento, se debe cumplir con requisitos de un adecuado acondicionamiento que permita que el producto que se reciba en el almacén del comprador, este en condiciones óptimas; para alcanzar esta meta se debe contar con un buen embalaje (envase y empaque) que cumpla con lo que se denomina las "Reglas de oro", y son:

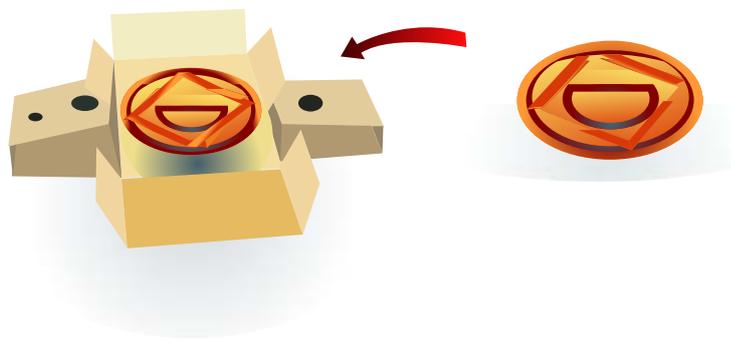
Gráfico No. 7



### 4.2.1 Inmovilizar el producto

El primer paso es inmovilizar el producto, con el fin de que no se desplace dentro del embalaje de un lado a otro dentro. El objetivo es “no” permitir que la superficie del producto sufra rozamientos, ralladuras o golpes.

**Gráfico No. 8**

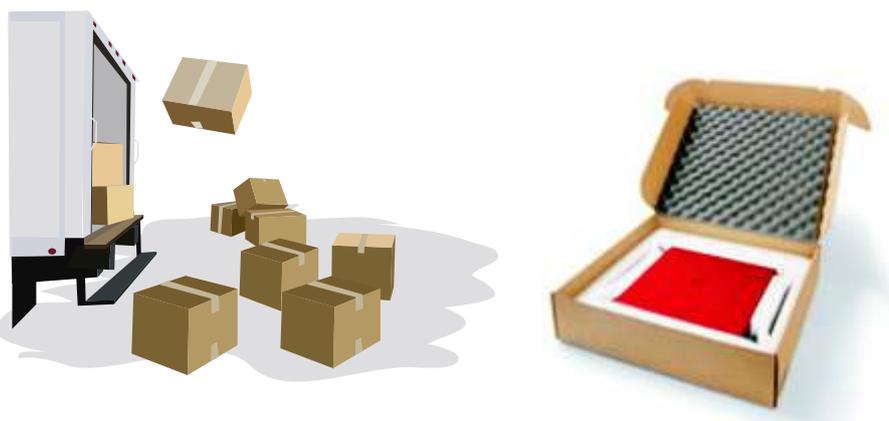


### 4.2.2 Amortiguar

Se debe buscar que el acondicionamiento dentro del embalaje, sea el que absorba cualquier golpe, por vibraciones o fuerzas que caigan sobre el “paquete”.

**Gráfico No. 9**

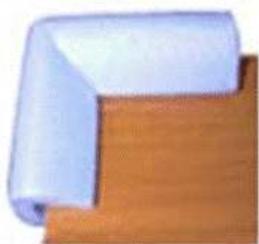
#### **Acondicionamiento y embalaje que soporte golpes**



### 4.2.3 Aislar

Al acondicionar el producto, no debe estar pegado a las paredes de la caja, de modo que exista un elemento que lo separe y reciba directamente cualquier golpe a que pueda someterse como se muestra en los gráficos No. 10 y 11.

**Gráfico No. 10**

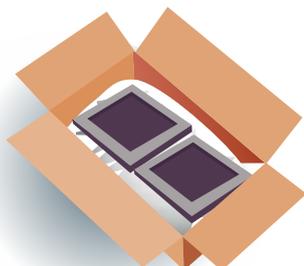


**Gráfico No. 11**



En las siguientes imágenes se muestra el embalaje que cumple con las tres funciones, de inmovilizar, amortiguar y aislar de las paredes de la caja de cartón.

**Gráfico No. 12**



**Gráfico No. 13**



### 4.3 Materiales de acondicionamiento

El material que se utilice para acondicionar, empacar y embalar el producto o los productos a exportar, debe ser de alta calidad. Dado que el exportador es el responsable de garantizar que el embalaje sea adecuado para el transporte; debe decidir los proveedores de los materiales, cajas, papel, forros, bolsas, esquineros, cintas, y equipos deben ser los idóneos para que resista el peso del producto, condiciones de temperatura y humedad.

Algunos especialistas aconsejan tener en cuenta "las cinco B`s", para lograr lo óptimo:

- a) Buena calidad en toda la cadena de empaque y embalaje.
- b) Buena cantidad, o lote óptimo de compra.
- c) Buen momento para comprar, según rotación de inventarios.
- d) Buen lugar, sabiendo que hoy no hay fronteras territoriales.
- e) Buena fuente, escogiendo al mejor proveedor.

Por otro, se sugiere que, para la planificación de las compras debe responder al siguiente cuestionario:

- ¿Qué comprar? la calidad debe ser idónea de acuerdo a lo requerido para protección y seguridad del producto,
- ¿Cuánto comprar? la cantidad debe responder a las necesidades de acuerdo a las ventas reales logradas.
- ¿Cuándo hacer la compra?, de acuerdo a la programación de los embarques y las oportunidades del mercado.
- ¿A qué precio?, deben ser lo más competitivos y de acuerdo con nuestros costos.
- ¿Dónde comprar?, con la globalización de mercados, se tiene una gama de oportunidades.
- ¿A qué proveedor le debemos comprar?, se tiene proveedores nacionales y extranjeros.
- Bajo qué condiciones debemos comprar, fijar fechas de entrega, obtener descuentos por compras al contado o adelantadas y negociar las mejores ventajas financieras.

## 4.4 Elementos de apoyo a un buen acondicionamiento del producto

### 4.4.1 Caja de Cartón

La idea de la caja (embalaje externo), es que ésta brinde la funcionalidad de proteger, y dar seguridad al producto, además de cumplir con las normas exigidas por el cliente. Generalmente son rígidos y de forma rectangular; sin embargo, en el mercado se encuentran de diferentes formas y tamaños. "Las cajas de cartón son fabricadas de una hoja de papel kraft, denominada "médium", con la cual se forma una "flauta" (papel ondulado) con una máquina corrugadora. De acuerdo, al tipo de carga, se debe usar cajas de cartón doble o triple corrugada.

En la imagen se observa un ejemplo de una caja doble corrugada.

**Gráfico No.14**



**Gráfico No. 15**



**Gráfico No. 16**



#### 4.4.2 Bolsas

Son elementos no rígidos de papel, plástico y tela, cuyo uso se recomienda para aislar los productos u objetos y evitar el desplazamiento (no permitir al producto moverse dentro del paquete) exponiendo así, la probabilidad de recibir daños.

**Gráfico No. 17**



#### 4.4.3 Protección de Bordes

Esquineros (cantoneras), son protectores de bordes, que pueden ser de cartón o de plástico, los protectores de bordes evitarán los daños y facilitan la distribución uniforme de la presión, evitando el daño en la caja de cartón y la tensión de las correas por el borde de la caja.

##### Tipos de Esquineros

**Gráfico No. 18**



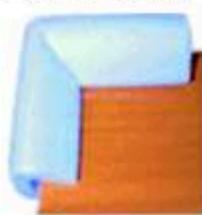
**Gráfico No. 19**



**Gráfico No. 20**



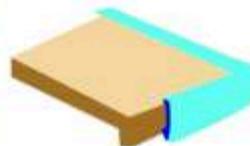
**Gráfico No. 21**



**Gráfico No. 22**



**Gráfico No. 23**



#### 4.4.4 Acondicionadores

- Para evitar que el contenido se mueva y sufra golpes o vibraciones existe materiales de almohadillado o empaque de plástico con burbujas de aire (cojines de aire que sirve para proteger de los golpes a los objetos frágiles y delicados). El material de empaque esta formado por burbujas de aire incrustadas entre dos poli-láminas selladas entre sí. Este material esta siendo muy usado y se puede adquirir fácilmente en el mercado con el nombre de “burbopack”
- La utilización del “burbopack”, es muy versátil y liviano, ya que se puede cortar de acuerdo a la forma o tamaño, y envolver en una o varias capas de acuerdo a las necesidades del objeto a manipular y transportar, la ventaja es que proporciona protección para los objetos de preferencia frágiles o delicados, para lo cual se debe envolver uno a uno por separado.
- Colocarlos en la caja de cartón doble corrugado, teniendo el cuidado de separarlos y que no choquen las puntas o bordes del objeto con los lados de la caja, para lo cual se tienen los protectores de bordes, también se debe cuidar la parte superior e inferior de la caja. Se debe usar el material en la cantidad necesaria para asegurarse que el contenido no se pueda mover cuando se sacuda la caja.
- Otra forma de proteger a los objetos frágiles y delicados es a través de material de relleno (espumas y pellets), se debe elegir de acuerdo al tipo de producto a transportar, su peso, y su fragilidad.
- Con mercancías pesadas y frágiles se recomienda utilizar espuma de poliestireno.
- El relleno elegido debe ser el adecuado, para proteger los paquetes de las sacudidas, presiones y movimientos, y no debe haber contacto directo entre las mercancías y el embalaje externo.
- En la imagen se muestra algunos tipos de materiales como el foam y diferentes formas y tamaños de pelets que existen en el mercado.

#### Foam de alta densidad para proteger productos delicados

Gráfico No. 24



Gráfico No. 25

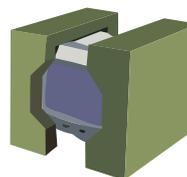


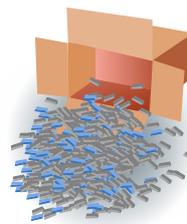
Gráfico No. 26



Gráfico No. 27

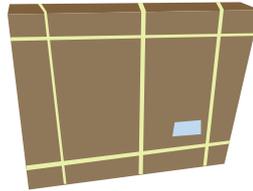


Gráfico No. 28



- Para asegurar, sujetar y sellar las cajas se puede utilizar flejes y sunchos, siempre que sea necesario.

**Gráfico No. 29**



- Utilice cinta adhesiva de buena calidad que no contengan fijadores que afecten a la salud de las personas.

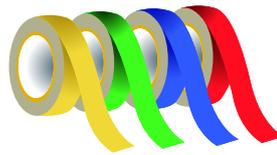
### **Tipos de Cintas adhesivas**

**Gráfico No.30**



**color blanco**

**Gráfico No. 31**



**de colores**

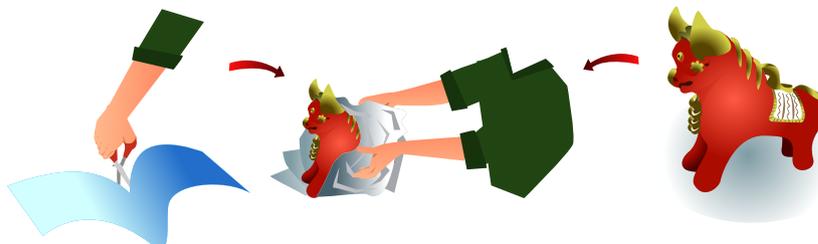
**Gráfico No. 32**



**transparente**

- Para el caso proteger objetos frágiles, delicados y pequeños, se debe envolver y cubrir con material suave, en papel o bolsas de material de almohadillado (burbopack). El producto deber protegerse por todos lados, de preferencia colocar el objeto en el centro del embalaje, evitando que toquen las esquinas.

**Gráfico No. 33**



#### 4.4.5 Separador

También existen materiales cuya funcionalidad es separar los productos como son los divisores de cartón (plano, troquelado y nido de abeja). En la figura se muestra ejemplos de separadores.

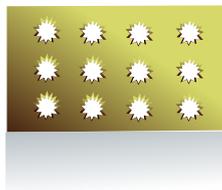
##### Tipos de Separadores de cartón

Gráfico No. 34



(Plano)

Gráfico No. 35



(troquelado)

##### Esquinero

Gráfico No. 36

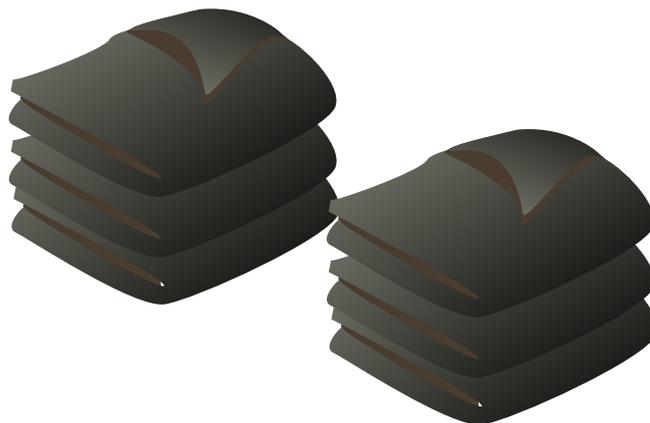


(nido de abeja)

#### 4.4.6 Uso de mantas

para proteger algunos productos, como es el caso de muebles que los cubren, para evitar daños de apilamiento, estos materiales evitan las raspaduras

Gráfico No. 37



## CAPITULO V: Tipos de Embalaje, Ventajas y Desventajas

### 5.1 El embalaje y sus funciones

Para establecer el tipo de embalaje correcto, es necesario tener en claro el producto (su naturaleza -frágil y el costo), el manipuleo y el recorrido geográfico total que realizará el paquete o bulto desde el país de origen hasta el país del comprador. El tipo de transporte a elegir es muy importante para tomar en consideración la protección del producto y el aumento de seguridad con el fin de reducir riesgos.

El embalaje es parte importante del ciclo de logística que comprende el manipuleo, carga, transporte, descarga, almacenamiento y distribución, por lo cual, debe ser diseñado para facilitar el manipuleo de unidades (paquetes) sueltas u organizados en pequeños lotes. Debe ser fabricado con materiales que resistan y proteger las características y la calidad de las mercancías a lo largo de la cadena de la logística internacional.

Muchas veces, se confunde envase con embalaje, para fines de esta guía, el embalaje, es aquel material que envuelve a los productos o mercancías, tiene como función, proteger y resistir las operaciones logísticas y evitar daños por manipulación y travesía desde su origen hasta el usuario final, para lo cual debe cumplir requisitos como:

- a) Ser lo más ligero posible pero a su vez, soportar la carga requerida.
- b) El material del embalaje debe ser marcable o rotulable para facilitar su identificación y localización.
- c) El embalaje debe cumplir los requisitos de la legislación medioambiental y fitosanitaria del país de origen y país destino; el embalaje debe ser reutilizable y reciclable.
- d) De acuerdo a la tendencia de las normas de la protección del medio, de los países de destino.

El embalaje, es todo aquello que acompaña y protege al producto desde el momento de la producción hasta el momento del consumo. Debe proteger y soportar operaciones "rudas" durante en el manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento. Lo que implica que debe ser fabricado con materiales de alta calidad y que se utilice para contener, manipular, distribuir y presentar mercancías.

### 5.1.1 Factores a considerar

“Se deben tener en cuenta, una serie de factores para que el análisis y la decisión final en embalajes y sus accesorios no conduzcan ni a embalar de menos ni a embalar de más”.

- a) Influencia del Clima.
- b) Cercanía de materiales peligrosos o contaminantes.
- c) Riesgos de manipuleo, almacenaje y transporte.
- d) Exigencias a través de normas y reglamentaciones.

### 5.1.2 El embalaje debe poseer cualidades y superar debilidades básicas:

- a) Mantener relación de resistencia con el peso del producto.
- b) Mantener relación de resistencia con los posibles manipuleos de bulto (transporte, trasbordes, almacenamiento y operaciones de carga y descarga).
- c) Debe ser económico, versátil y adecuado estrictamente al volumen del bien protegido.

Se debe señalar, que algunas empresas no prestan la debida atención a esta parte del proceso de exportación, lo que se traduce en una serie de debilidades como:

- La mejora logística se enfoca solamente como un coste (alto costo de las materiales) y no como una inversión.
- Sobre embalajes, lo que dificulta el aforo por parte de las aduanas (los paquetes son abiertos para la respectiva inspección, luego de lo cual, es muy difícil volver a cerrar, cuando no se usa los materiales adecuados, como por ejemplo las láminas de plástico estirable -(film stretch).

**Gráfico No. 38**



- No se capacita adecuadamente a personal encargado de acondicionar y embalar los productos a exportar.
- En las empresas no se cuenta infraestructura que facilite proceso de acondicionamiento y embalaje (ambiente con mesas, materiales y equipos)

**Gráfico No. 39**



- La forma y el tamaño del producto o mercancía deberá ser armonizada con el espacio del embalaje.
- Analizar los puntos críticos por los que debe atravesar teniendo en consideración la naturaleza y las características del producto y los medios de transporte.
- La calidad del material del embalaje debe estar en íntima en relación con la seguridad y cuidado de la mercancía.

### **5.1.3 Niveles de Embalaje**

Según la función y la cercanía del producto con el embalaje, este último está formado por tres partes fundamentales:

#### **a) Embalaje externo**

Tiene como función principal de proteger al producto o mercancía durante el proceso de carga, descarga, transporte y almacenamiento. El paquete como unidad de carga, puede contener uno o varias unidades del producto. Algunos productos, objetos o artículos, tienen sólo un embalaje que sirve para protección (calidad de producto y seguridad), comunicación (rotulado y número de seguimiento), y transporte del lugar de origen al destino final.

Los exportadores que desean ser competitivos en el mercado, deben conocer y entender, el aporte importante que brinda el embalaje externo.

Para el caso de la mayoría de los productos, el embalaje externo esta formado por una buena caja de cartón corrugado o de madera, bolsa o saco resistente a la humedad. Además, de la señalización y rotulado (información del exportador y comprador, los símbolos y pictografías, adecuadamente distribuidos en las paredes del paquete).

Respetar los procedimientos, reglas y regulaciones relacionadas con el producto, el manipuleo, transporte, embalaje, y rotulado de sus paquetes.

En ambientes muy húmedos para el caso del cartón se tiene una pérdida de hasta el 50% de su poder de resistencia.

## b) Embalaje interno

(denominado también, embalaje secundario. Es el material como el papel, cartón, plástico (burbopack), plástico estirable, mantas, relleno entre otros), que envuelve o se coloca alrededor del envase primario para proteger. Generalmente, este material se le descarta en el momento del uso.

**Gráfico No. 40**  
(Nido de abeja de papel)



**Gráfico No. 41**



**Gráfico No. 42**



**Gráfico No. 43**



**Gráfico No. 44**



**Gráfico No. 45**



### c) Sistema de Sujeción

Además, es necesario rodear el producto o envase con material de amortiguamiento. Se debe fijar apropiadamente con el fin de protegerlo contra impactos y vibraciones. Para la función de fijación se cuenta con el nido de abeja, y ahora en el mercado, también existen, unas “cajas de membrana” para transportar artículos muy frágiles y delicados que se adaptan a la forma de sus productos. Esta “caja de membrana” está hecha de poliestireno transparente Styron® 678E y la membrana está hecha de un sistema poliéster poliuretano, es de fácil manipulación. De acuerdo a la información de [thecaycapsa.com](http://thecaycapsa.com), y SPI Supplies Catalog, no requieren ningún tipo de relleno, ni

Gráfico No. 46



Gráfico No. 47



Gráfico No. 48



Gráfico No. 49



Gráfico No. 50  
“Cajas de membrana”



Gráfico No. 51



## 5.2 Ventajas y Desventajas por tipo de material

En el mercado existen diversos materiales usados para la fabricación de embalaje, como el papel, el cartón, madera, una gran gama de materias plásticas moldeada, plásticos tipo películas (films) de diversa índole, fibras naturales y sintéticas, y una combinación de cartón y plástico, papel y plástico, plástico y metal, etcétera. A continuación, se presenta brevemente las ventajas y desventajas de algunos de los materiales que se usa en el embalaje.

### 5.2.1 Papel para acondicionar y embalar

El papel, es una delgada hoja elaborada mediante pasta de fibras vegetales. En el mercado también se papel como polipropileno o el polietileno con el fin de proporcionar diversas características más resistentes. Para el caso del embalaje se usa el papel kraft.

**Gráfico No. 52**



**Gráfico No. 53**



- **Ventajas**

El papel tiene una elevada resistencia y durabilidad expresado principalmente por la capacidad para cumplir sus funciones durante un uso intensivo y continuado, pero, sin referencia a largos periodos de almacenado.

Por sus propiedades el papel y cartón, tiene ventajas por su flexibilidad, costo, facilidad de impresión, inocuidad, ser liviano y reciclable.

- **Desventajas**

Alta capacidad de deterioro, fácil combustión, gran capacidad de absorción de agua y alta permeabilidad

El papel puede ser durable y resistir un uso intensivo durante un tiempo corto, (debido a la presencia de ácidos que degradan lentamente las cadenas celulósicas).

ste tipo de papel se produce únicamente con pasta kraft con un compuesto vegetal proveniente de coníferas (deforestación). El papel puede ser utilizado para la producción bolsas de gran capacidad. También es fabricado con pasta química de kraft.

### 5.2.2 Caja de cartón

Son fabricados de papel liner de gramaje ligero o medio, se usa en las cubiertas (caras externas), de los cartones ondulados. La calidad en cuya fabricación se utilizan fibras recicladas se denomina testliner, a menudo constituido por dos capas.

### 5.2.2.1 Cajas de cartón corrugado

A nivel del comercio internacional, las cajas de cartón corrugado son las de mayor utilización en el transporte y distribución de productos debido a las características de protección, resistencia, de fácil rotulado y manipuleo.

- **Ventajas del cartón corrugado**

Es un material que permite diseñar agujeros (troquelado) para favorecer la ventilación y circulación de aire frío.

Es buen amortiguante y resistente al choque y a las vibraciones

Es muy fácil la impresión y rotulado.

Es posible recubrirlo con cera, parafina y polietileno para hacerlo más resistente.

Permite contener celdas de cartón para separación.

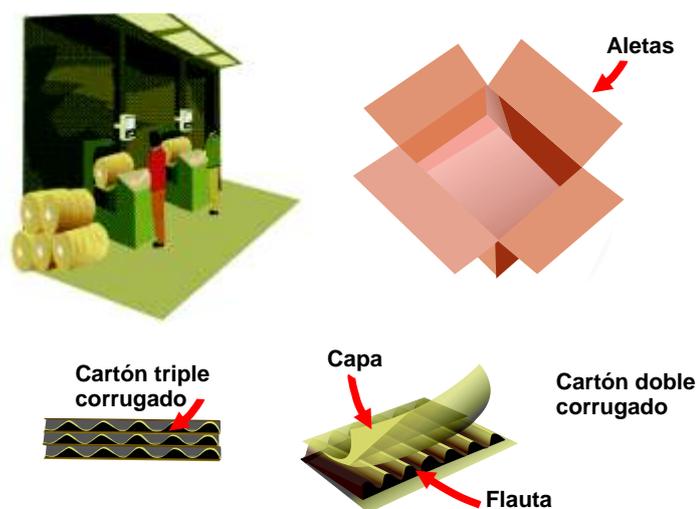
- **Desventajas**

Al igual que el papel absorbe fácilmente la humedad, su uso generalmente tiene un número limitado de veces, si se troquea (diseño con agujeros) puede disminuir su resistencia.

- **Manejo y cuidados de las cajas de cartón**

A pesar de que el cartón corrugado es un material resistente y rígido en relación con su peso, deben seguirse ciertas reglas de manejo y utilización para aprovechar su resistencia potencial. Se deben tomar precauciones cuando los paquetes se manipulan y transportan manualmente. También, se debe almacenar los paquetes en bodegas o almacenes cerrados y bien ventilados evitando la humedad, el sol directo y el excesivo calor.

**Gráfico No. 54**



- **Indicaciones para el armado y llenado de Cajas**

El proveedor de cajas de cartón los entrega en paquetes (5, 10,50 cajas plegadas), que deben ser guardadas en almacenes o un lugar seco y ventilado, fuera de la lluvia y calor. Para el uso se debe abrir las cajas plegadas, y formar el fondo sin forzar sus esquinas o quebrar sus “paredes o caras y aletas”.

Las cajas deben ser bien cuadradas, por lo que se debe fijar pegando, encintando o grapar las aletas del fondo, con cuidado.

Introducir el producto en forma ordenada, sin empujar o doblar hacia fuera las caras laterales, ni rasgar las esquinas de la caja.

Para cerrar o sellar las aletas de la caja, se debe utilizar en lo posible el engomado, ya que este ofrece el mejor desempeño durante la vida del embalaje.

### **5.2.2.2 Caja de madera**

Las cajas de madera que se utilizan como embalaje se elaboran a partir de la madera como materia prima esencial en la elaboración de embalajes.

- **Ventajas:**

Los embalajes de madera evitan el maltrato de las mercancías, facilitan la manipulación y traslado. Son muy utilizados principalmente en el transporte de objetos o mercancía muy frágil como los productos de botellas, artículos de vidrio, artesanías entre otros.

Tiene la capacidad para proteger de la humedad, resistencia que varía de acuerdo a la calidad de la madera empleada para la fabricación de las cajas

Capacidad de reciclaje.

- **Desventajas**

La densidad y humedad, son las propiedades de la madera que afectan la fabricación de los embalajes para exportación.

Para su uso como embalaje se requiere certificado fitosanitario de fumigación. En nuestro país esta regulado por las siguientes normas: Artículos 87 y 88 del Acuerdo de Cartagena, la Decisión 515 de la Comisión que adopta el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, la Resolución 027 y la Propuesta 197 de la Secretaría General.

En el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, en marzo del 2007 se publicó la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 5 “Glosario de Términos Fitosanitarios” de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), mayor información ver <http://intranet.comunidadandina.org/documentos/decisiones/DEC685.doc>

### 5.2.3 Bolsas y sacos

Las bolsas y sacos pueden ser hechas de papel, tela y plástico. Los sacos o costales para el traslado de mercancías (uso rudo) están diseñada en forma tubular, generalmente cocida en un extremo, y el material puede ser papel (saco multicapas), yute, rafia de polietileno, rafia de polipropileno, entre otros.

Las bolsas fabricadas en base a plásticos como el polietileno, son usadas mayormente para envolver los objetos o mercancías.

El polietileno de baja densidad, es una resina que presenta un buen balance de propiedades ópticas y mecánicas tiene buena elasticidad, brillo transparencia. También se fabrican bolsas de polietileno metalizado

El polipropileno, es de alta transparencia y brillo, impermeable ya que es resistente a ácidos, productos químicos y mayor resistencia a temperaturas, para uso de empaques y sacos.

- **Ventajas:**

Permite ventilación homogénea y permite la visibilidad del contenido, su costo es bajo y se puede reciclar. Las bolsas de polipropileno o polietileno protegen de la humedad y evitan las raspaduras y fricciones si los objetos están debidamente acondicionados y se pueden reciclar.

- **Desventajas**

No protege adecuadamente las propiedades mecánicas del producto, dependiendo del material del que fue hecho (papel o fibras textiles), no se recomienda en ambientes humedad, y de baja temperatura.

**Gráfico No. 55**



**Gráfico No. 56**



**Gráfico No. 57**



## 5.2.4 Galería de fotos de “paquetes”

### a) Cajas de cartón con problemas

A continuación se muestra un conjunto de fotos de “paquetes”, que presentan algunas debilidades, como por ejemplo

- 1.- Los productos no han sido debidamente acondicionados y, adicionalmente han colocado una cantidad de objetos que sobrepasa la capacidad de la caja.

**Gráfico No. 58**



**Gráfico No. 59**



- 2.- Los bordes de la cajas no han sido protegidas.

**Gráfico No. 60**



**Gráfico No. 61**



- 3.- Se ha colocado una gran cantidad de cinta de embalar, lo que dificulta el aforo por parte de las aduanas en el país de origen o en el país de destino.

**Gráfico No.62**



**Gráfico No. 63**



**Gráfico No. 64**



**Gráfico No. 65**



- 4.- Se debe tener en cuenta que si las cajas no han sido claramente rotuladas con la información requerida y pictogramas del ISO 7000 (símbolos), especialmente con los símbolos de apilamiento, las cajas serán colocadas unas sobre otras como se muestra en las fotos.
- 5.- El material de las cajas no es el adecuado para el tipo de contenido y tampoco se ha considerado todo el proceso que debe atravesar el "paquete", durante el traslado y manipuleo.

**Gráfico No. 66**



**Gráfico No. 67**



**Gráfico No. 68**



**Gráfico No. 69**



**Gráfico No. 70**



**Gráfico No. 71**



**Gráfico No. 72**



**Gráfico No. 73**



### **a) Cajas debidamente acondicionadas**

En las siguientes imágenes se muestran paquetes, que cumplen con el acondicionamiento y embalaje y han llegado al destino en buenas condiciones.

**Gráfico No.74**



**Gráfico No. 75**



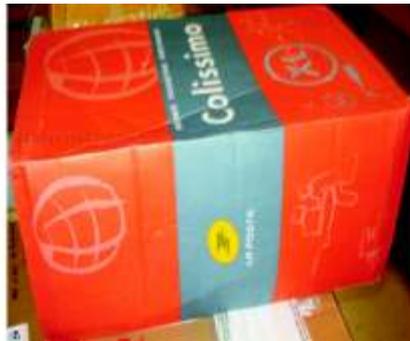
**Gráfico No.76**



**Gráfico No. 77**



**Gráfico No. 78**



**Gráfico No.79**



**Gráfico No. 80**



**Gráfico No. 81**



## Modelos de cajas con base o tapas que no requieren de pegamento

Gráfico No. 82



Gráfico No. 83



Gráfico No. 84



Gráfico No. 85



Gráfico No. 86



Gráfico No. 87



Gráfico No. 88



## SECCION II

En esta sección, se proporciona información ordenada por tipo de sector, y se considera útil reiterar las definiciones y conceptos tratados en la Sección I, tomando en consideración el tipo de producto a exportar. Las preguntas claves en relación al proveedor de los materiales e insumos deben resolverse en base al análisis de la carga a transportar, el mejor uso de los materiales, y la relación que guarda la carga y su embalaje.

Dado que el acondicionamiento (aislar, amortiguar e inmovilizar) y embalaje deben cumplir las funciones de protección (conservación contra la humedad, temperatura, golpes, presión interna y externa) y seguridad (contra los robos); garantizando la calidad de los productos para que no sufran degradaciones y sea fácil de abrir, cerrar y consumir en todo el proceso logístico, desde que sale de la empresa hasta que llegue al comprador o consumidor final.

Gráfico No. 89



Dadas las distancias que debe recorrer el “paquete” o la “carga” durante el proceso de transferencia, debe tenerse en cuenta, las características de producto, el medio de transporte, y la calidad del material del acondicionamiento y embalaje debe estar en íntima en relación con la seguridad de la mercancía.

La forma y el tamaño del embalaje deberá ser armonizada con el medio de transporte y las tendencias del mercado. Los productos al ser embalados necesitan de un proceso cuidadoso, por lo cual se requiere tomar en consideración al personal y tipo de mano de obra entrenada para acondicionar y embalar.

**Tendencias del Mercado → Tendencias en Materiales**



En el proceso logístico desde que el exportador prepara el “paquete” para su envío, atraviesa una serie de riesgos mecánicos y riesgos climáticos, desde la entrega del “paquete al transportador” en el país de origen hasta la recepción de este en el país de destino, y pueden presentarse problemas que se deben prever desde la conservación del producto, el rotulado (marcado), el transporte, la entrega o en el almacenamiento. Estos varían de país en país, por lo que debe haber una comunicación fluida entre el exportador y comprador.



La demanda sectorial de los productos determinará en cuál de estos valdrá la pena darle el mayor esmero en las diferentes etapas del proceso, ya que un producto valioso por el precio, o por su naturaleza (frágil o delicado) obligaran a poner la máxima atención en el envío y entrega al comprador (cliente en el país de destino). A continuación, se muestra algunas buenas prácticas y sugerencias de cómo se debe embalar productos de acuerdo a su naturaleza.

## **Capítulo I: Acondicionamiento y embalaje de productos frágiles, delicados y valiosos**

- 1.1.- Para el proceso de acondicionar y embalar productos de los sectores artesanal, joyería y espejos, se hace énfasis en la aplicación de las “reglas de oro” descritas en el capítulo V. Su aplicación es general para todo tipo de producto; sin embargo, en el caso de estos sectores se debe tener especial cuidado en relación a la calidad de los materiales de acondicionamiento, los de embalaje, y contar con empleados entrenados en operaciones de este tipo de productos u objetos.

### **1.1.1 Condiciones del Embalaje**

Dadas sus características, de productos frágiles, las operaciones de transporte requiere de un manejo especial, que debe realizarse con extremo cuidado para la protección de las piezas, desde el acondicionamiento, el embalaje, el manipuleo (carga y descarga), y el traslado, buscando los mejores costos y a la satisfacción del comprador.

Para el caso de productos valiosos, frágiles y delicados, los embaladores deberán considerar material que proteja, conserve y facilite la manipulación en los puntos críticos en el transporte y distribución física como, la carga y descargue, el movimiento en el vehículo de transporte y el almacenamiento.

### **1.1.2 Conocimiento del producto u objeto a embalar**

Para la protección de los productos o piezas, es necesario tener en consideración su fragilidad, con el fin de acondicionarlos individualmente, protegiéndolos contra las rayaduras, el impacto físico por el cambio en la velocidad del medio de transporte (vehículos, avión, etcétera.) que pueda producir daños en el producto; originando roturas o desplazamiento en las dentro del paquete, por las fuerzas provocadas sobre el producto.

Otro riesgo en el proceso de distribución física internacional para este tipo de productos son las vibraciones que son muy comunes en los vehículos de transporte, equipos de elevación, transportadores, afectando a cada producto embalado. El movimiento oscilatorio que se produce alrededor de un objeto, es la vibración que esta caracterizado por una frecuencia y una amplitud que se asocia a un aparato denominado senoide que mide la relación inercia con masa, sacado del reposo tiende a vibrar con intensidades que pueden variar y dañar al producto.

En las etapas de la distribución, también, se pueden presentar riesgos para los embalajes relacionados con la temperatura y humedad que provocan que algunos materiales de embalaje como plásticos, flejes, madera, papel y cartón vean reducidas sus propiedades, como se explicó en el capítulo VI. Además las compañías aseguradoras tienen muy en cuenta el tipo de embalaje empleado (a efectos de protección) a la hora de calcular sus primas para las coberturas de riesgo en el transporte.

Se observó que para algunos productos, objetos o artículos se usa envoltura retráctil para 3, 6 o 12 unidades, los mismos que reciben un tratamiento de acondicionamiento y embalaje similares a las unidades, para que no sufran daños.

### **1.1.3 Consideraciones para seleccionar material para productos u objetos frágiles y delicados**

En el mercado existen muchos materiales de protección para el proceso de acondicionamiento y embalaje para fijar, amortiguar, de fácil uso y muy flexibles, como: el papel, cartón, cajas de cartón, materiales plásticos que comercialmente existen en el mercado como el porex o porexpan (corcho blanco), foam, espumas de poliuretano inyectadas, esquineros, cantoneras o perfil de espuma de diferentes formas (U, L, redondos, largos, triangulo), espumas de polietileno (gama nomapack).

Se debe tener en consideración que para algunos productos u objetos se requieren de embalaje y uso de cajas "master o paquetes" que son cajas individuales; cajas colectivo (colocando casilleros o separadores para proteger las piezas); cajas en donde se juntan un grupo de cajas mas pequeñas.

Indudablemente, las cajas de cartón corrugado (doble y en algún caso triple corrugado), es el elemento de mayor uso en el embalaje para el manipuleo de las mercancías, pero por si solo, no es suficiente para proteger de los daños, como se explico líneas arriba (vibraciones, rayaduras, temperatura y humedad).

Asimismo, es muy importante los costos de todas las operaciones y el material utilizado, porque no hay que olvidar que debemos ser competitivos, para que nuestra empresa sea sostenible en el tiempo, brindando seguridad en la calidad e integridad del producto que se exporta, sin descuidar las normas y especificaciones de nuestro comprador.

## **1.2 Artesanías: Productos Cerámicos**

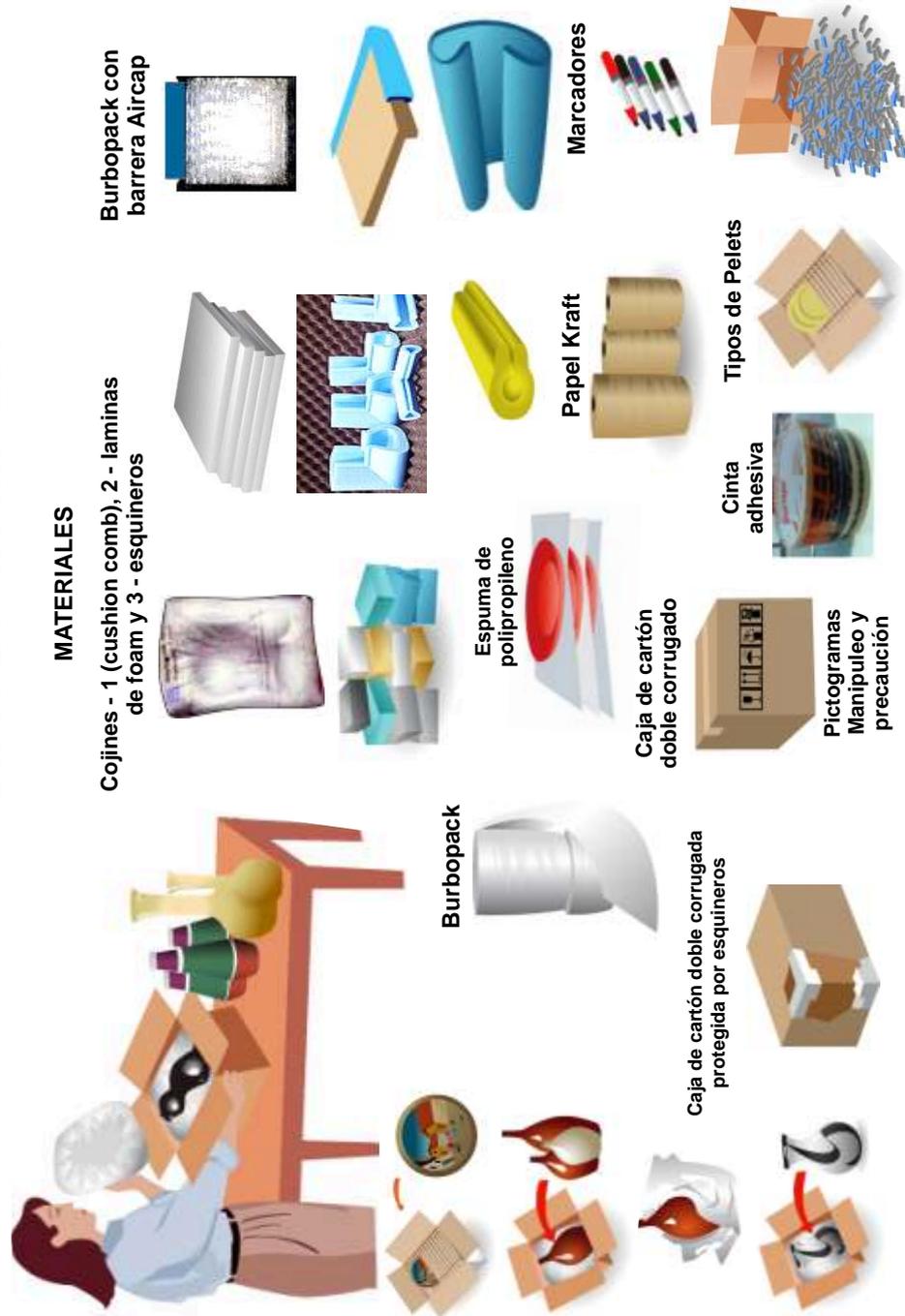
En el sector de los productos cerámicos por la delicadeza y fragilidad de los productos es particularmente relevante, el acondicionamiento y embalaje, tanto en su función de protección, como en la función como manipulación y facilitación a lo largo del proceso de distribución.

Independientemente del tamaño de la empresa, son muy pocas las que toman en consideración, la relevancia del proceso de acondicionamiento en relación al área de trabajo, personal entrenado y los materiales a usar.

Buscando reducir los costos de embalaje y de transporte de productos cerámicos y dependiendo del tamaño de estos, se puede usar materiales esponjosos que son ideales y resistentes para que amortigüen y protejan los bordes como las almohadillas (cushion comb), plástico de burbujas (burbopack), que tiene alta resistencia y facilidad en el manejo, bolsas de burbuja con espuma, pequeñas planchas para el contorno de la caja que brinda protección, apilamiento y estabilidad.

Como sugerencia, se muestra las buenas prácticas que desarrolla una empresa en su proceso de exportar.

**Gráfico No. 92: Productos Artesanales**

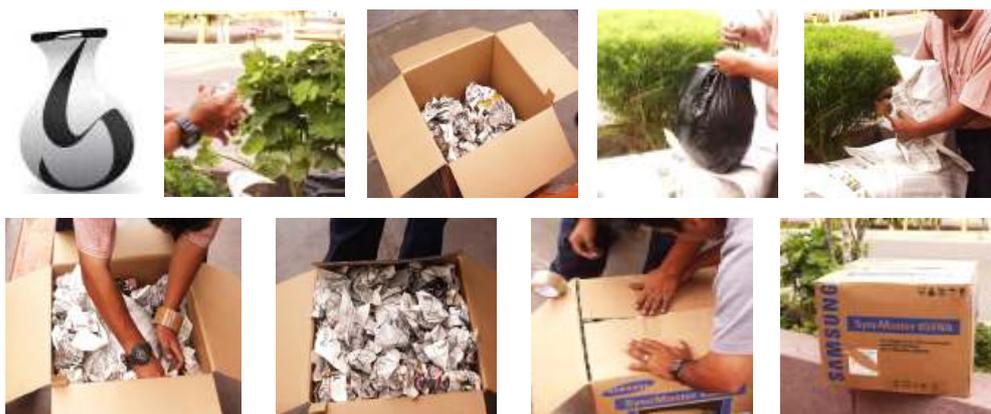


En el ejemplo, se muestra que la persona cuenta con una mesa de trabajo, material para acondicionar el producto. En la imagen de la parte inferior, se observa el acondicionamiento y embalaje de una cerámica, los materiales utilizados (papel periódico, caja de segundo uso, bolsa plástica, cinta adhesiva), y como ambiente de trabajo la berma de la calle.

Como alternativa, esta persona podría haber usado, en su proceso de acondicionamiento y embalaje materiales de amortiguamiento (poliuretanos, pequeñas planchas de un espesor adecuado de polietilenos, foam, etcétera), esquineros que facilita la fijación y disminuya los riesgos del impacto y vibraciones, papel krap, caja corrugada de primer uso.

### Gráfico No. 93

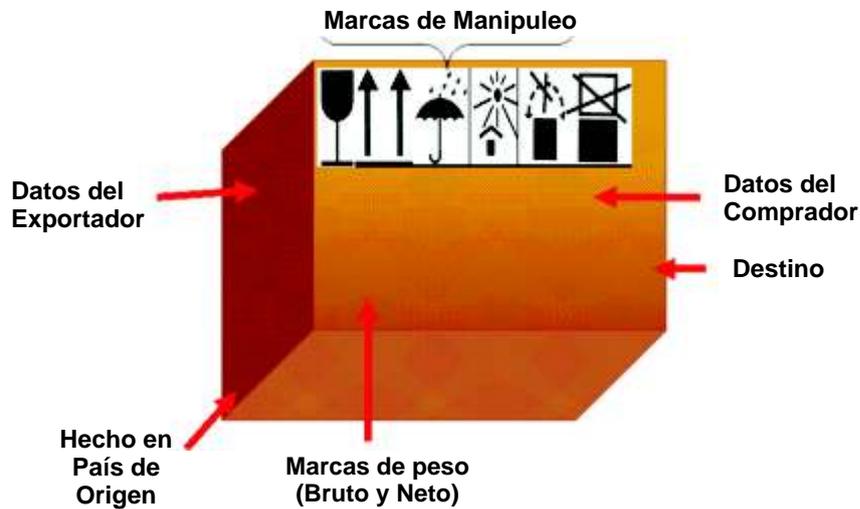
#### Ejemplo de flujo de exportación con materiales inadecuados



La caja correctamente sellada, debe contener la información convenida con el comprador extranjero y los símbolos de manipuleo y precaución (las marcas y pictogramas)

En la imagen se puede observar una caja de cartón doble corrugado con la información mínima requerida

**Gráfico No. 94**



### 1.3 Productos frágiles: Espejos y Cuadros

Para el caso de productos o artículos delicados como el vidrio pintado, cristales o espejos, loza y cuadros se debe tener especial cuidado en el material para el acondicionamiento y embalaje, es muy importante tener en consideración las "reglas de oro", ya que se debe proteger del manipuleo y las vibraciones. En el caso de usar como vía de transporte el aéreo, se debe amortiguar y proteger de los impactos que puedan producirse en las diferentes etapas del viaje (decolaje, aterrizaje, vibraciones durante el vuelo, turbulencia, cambios de temperatura en las bodegas).

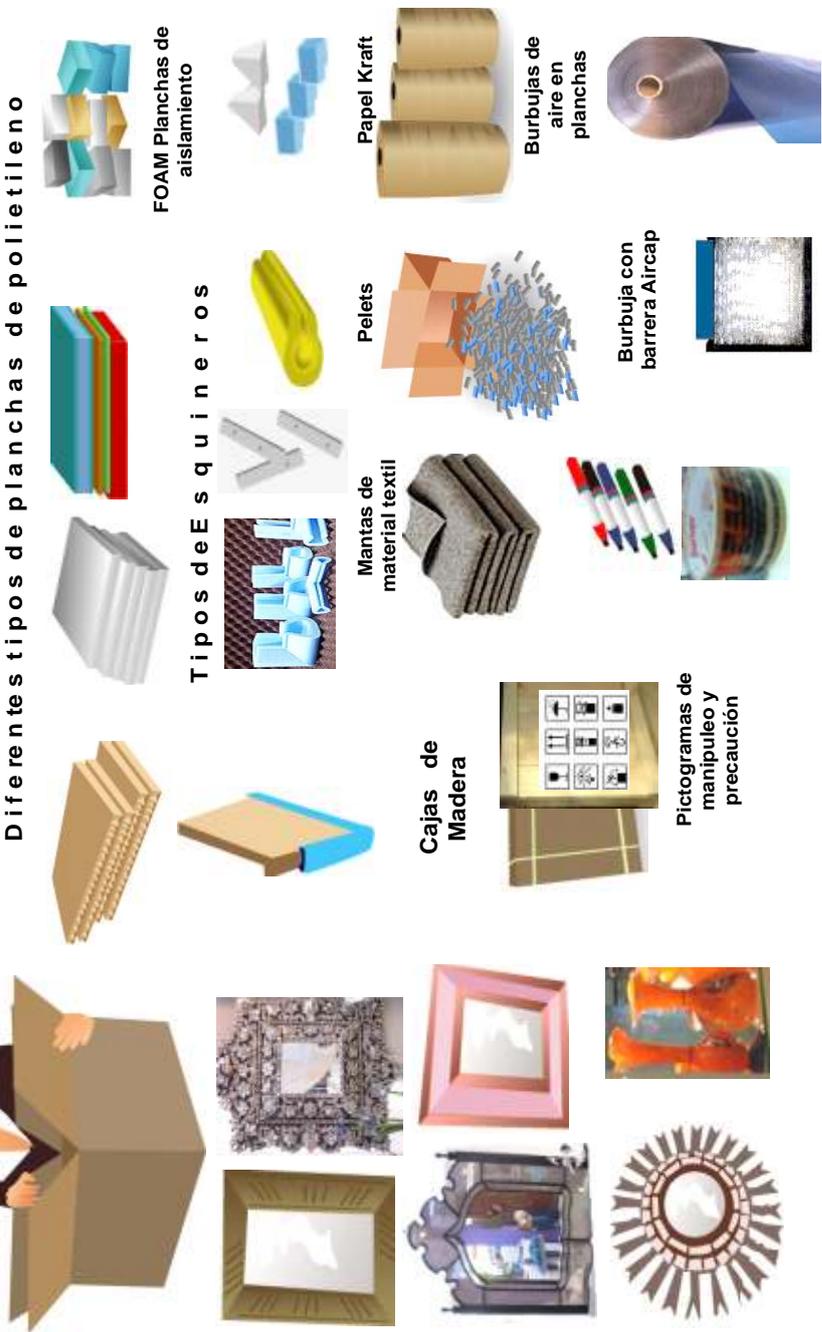
Para el caso de cuadros (por ejemplo de la escuela cuzqueña y otras obras valiosas), es necesario cubrirlos con láminas de burbujas de aire comprimido (burbopack) o papel y evitar ralladuras. Si los cuadros tuvieran marcos se debe proteger los bordes con esquineros (cantoneras alrededor del espejo o cuadro), y depositar en una caja de cartón, cubierta con madera en sus costados para protegerlo de golpes, o en una caja de madera (la madera debe ser debidamente tratada para usarla como embalaje).

En la imagen se aprecia ejemplos de los materiales que se sugiere utilizar. Se debe tomar en consideración, que los mismos fueron obtenidos de las buenas prácticas de empresas que exportan este tipo de artículos teniendo en cuenta la fragilidad y la delicadeza de los espejos y cuadros

Gráfico No. 95: Productos Frágiles y Delicados

**M A T E R I A L E S**

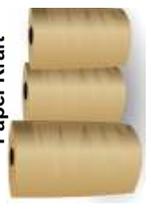
Diferentes tipos de planchas de polietileno



FOAM Planchas de aislamiento



Papel Kraft



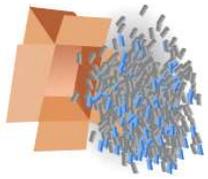
Burbujas de aire en planchas



Tipos de Esquineros



Pelets



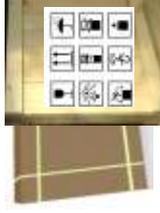
Burbuja con barrera Aircap



Mantas de material textil



Cajas de Madera



Pictogramas de manipuleo y precaución

## **CAPITULO II: Productos de Joyería**

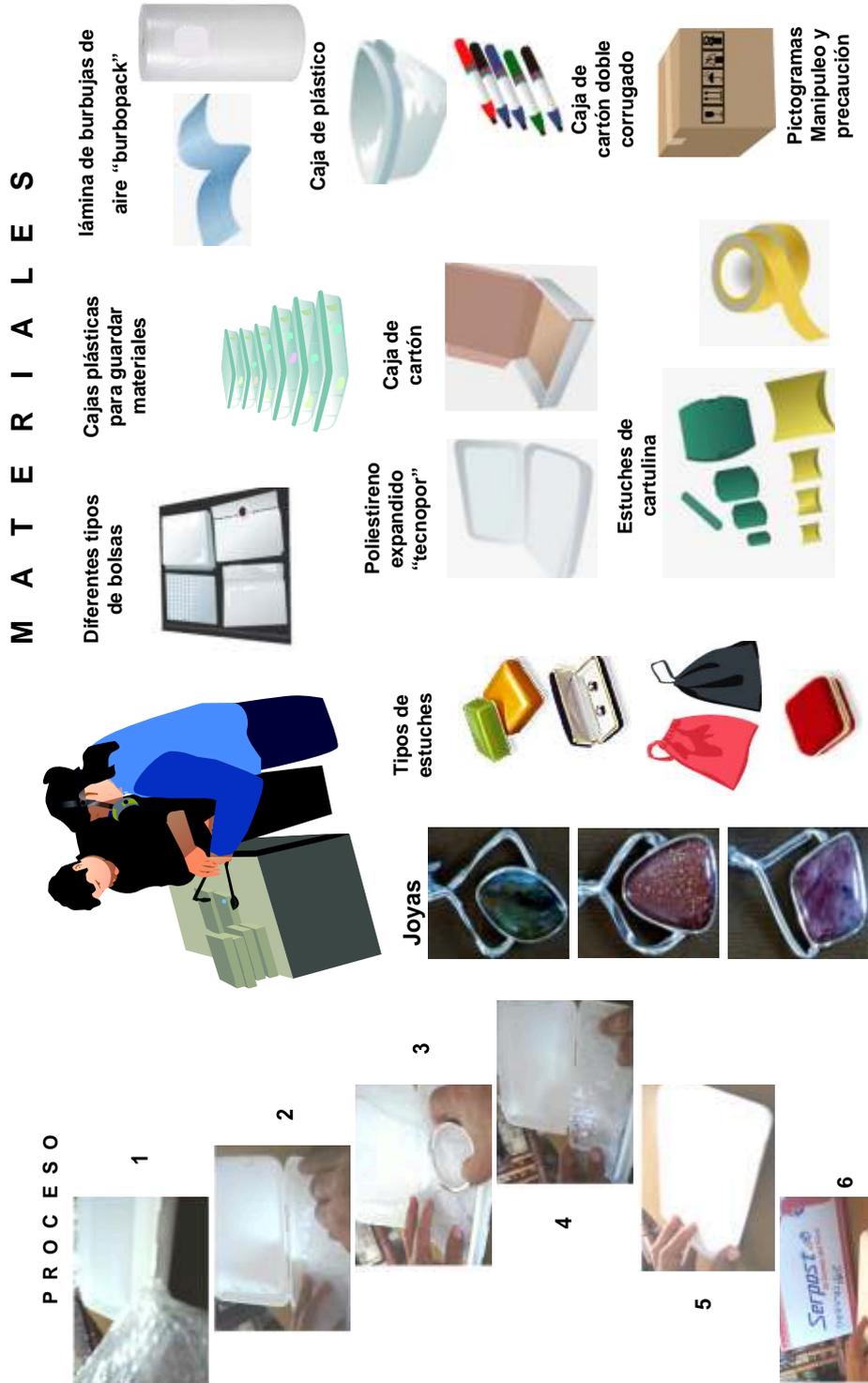
Los materiales de acondicionamiento y embalaje para artículos de joyería y bisutería fina, utilizados por las empresas entrevistadas, son: bolsas de burbujas de aire comprimido (burbopack), laminas de burbujas de aire comprimido (en caso necesario, para evitar golpes y raspaduras por vibraciones), cajitas de cartón – cartulina; bolsitas de tela, bolsitas de plástico transparente o bolsitas de celofán, papel ceda; caja o recipiente de plástico y cajitas de cartón, en el grafico se puede apreciar algunos materiales sugeridos.

Para el embalaje, se usan cajas de cartón doble corrugadas y cinta de embalaje.

El proceso acondicionamiento y embalaje recogido de algunas empresas es muy sencillo y el flujo es el siguiente:

- a) Las joyas son introducidas en bolsitas de tela, plástico, celofán o cajas pequeñas de cartulina.
- b) Se coloca en el fondo una lámina de burbopack, sobre una caja plástica o de cartón, sobre la cual, se acomoda las bolsitas que contienen las joyas, formando una capa.
- c) Sobre esta se coloca una lámina de burbujas de aire “burbopack”, se acomoda otra capa de bolsitas conteniendo las joyas, así, hasta llenarla.
- d) Finalmente, se cierra caja y se coloca dentro de una caja de cartón corrugado y se sella. En las imágenes se aprecia el proceso explicado.

Gráfico No. 96: Productos de Joyería



## CAPITULO III: Productos Naturales en envases al menudeo

Para productos derivados de “productos naturales” como la quinua, kiwicha, maca, yacón y dependiendo de la forma de presentación, se debe tener en cuenta que son alimentos o suplementos alimenticios, que deben estar debidamente protegidos, preservando la calidad de los mismos, ya que pueden ser susceptibles de degradación o contaminación, por las condiciones manipulación, a las que son sometidos durante el transporte aéreo.

El almacenamiento debe ser un lugar fresco, seco, ventilado y de bajo techo, lamentablemente una vez que el producto sale de la empresa, no se tiene control sobre este lugar, por lo que se debe colocar rotulado y pictografías necesarias para el transportador y coordinar con el comprador.

Asimismo, los envases deben llegar en perfectas condiciones al cliente. Es importante, recalcar que no se debe colocar demasiado material retráctil o películas estirables como envoltura exterior de las cajas (strech film, Poly strech, etcétera), y cinta de embalaje, ya que se deben brindar las facilidades para el aforo de los paquetes por parte de Aduanas en el país de origen y destino.

De la información recogida, los materiales a usar en el proceso de acondicionamiento y embalaje, dependerá de la línea de productos y del mercado a donde se exporta el producto. Por ejemplo, para el caso del mercado norteamericano, los materiales de acondicionamiento y embalaje utilizados en el deben estar hechos con “materiales amigables con el medio ambiente” que cumplan con la norma ASTM Internacional, (originalmente conocida como American Society for Testing and Materials) y con la FDA.

- 3.1** Para el caso de productos embolsados (harinas, hojuelas y otros) que usan como envase bolsas plásticas de polietileno de 250, 500 ó 1000 gramos de peso. Para la maca (harinas, gelatinizadas), kiwicha, quinua, yacón, habas y otros productos naturales, se sugiere usar cajas de cartón doble corrugado forrados interiormente con material plástico resistente (burbopack). Para separar por capas, utilizar laminas de cartón doble corrugado, cinta de embalaje (que no contenga fijadores que sean dañinos a la salud, algunos países son muy exigentes con este tipo de producto).

El proceso de acondicionamiento, es sencillo, se coloca las bolsas del producto en la caja debidamente forrada interiormente, entre capa y capa se colocan separadores de cartón corrugado para que amortigüen el peso, se cierra el plástico interior que se colocó interiormente. Posteriormente, se cierra y sella la caja, (en el gráfico 95 se muestra ejemplo de materiales). Finalmente, se procede a colocar los símbolos de manipuleo y precaución que se explicó en el punto 1.2.

Gráfico No. 97: Productos Naturales Alimenticios



También, se encontró observó que algunas personas, que no están debidamente entrenadas, colocan los productos directamente sobre la caja y luego, aprisionan contra la base, lo que ocasiona que algunas de las bolsas se revienten, se derrame el producto y en consecuencia se contamine, lo cual lo inutiliza para el consumo humano.

- 3.2** Para productos (derivados del kiwicha, quinua o yacón combinados con chocolates, avena y frutas) que vienen envasados en potes plásticos (PET), se debe tener especial cuidado para conservar las propiedades del envase (claridad, brillo, transparencia y barrera a gases u aromas). La presentación del producto es importante, porque tiene un impacto visual en el cliente final. El proceso de acondicionamiento y embalaje, es similar al anterior; sin embargo, como material de separación entre capa y capa, se podría usar separadores de cartón tripe corrugado, que son más resistentes.
- 3.3** Para el caso de concentrados, néctares y jugos, además de las cajas de cartón doble corrugados y recubiertos con láminas de polietileno con burbujas de aire, para absorber los golpes y vibraciones. Además, se sugiere el uso de separadores de cartón doble corrugado, para proteger de golpes entre las botellas. El cierre, sellado y rotulado, es similar al caso anterior.

## **CAPITULO IV: Productos Naturales de uso cosmético**

Las presentaciones de productos cosméticos derivados de productos naturales como la baba de caracol, concha de nácar, maca, uña de gato, camu camu y otras hierbas puras o mezcladas con otros insumos, derivados de frutas, para uso cosmético y de higiene personal, cuyo consumo en el mercado exterior por la tendencia al uso de productos naturales y su alta calidad, esta en aumento.

Las presentaciones vienen en cremas, lociones, geles, champúes, acondicionadores de pelo, aguas de tocador, desodorantes y jabones en envases que requieren de un especial acondicionamiento y embalaje, por lo cual, debe ser acondicionados con materiales de buena calidad, como por ejemplo con láminas de polietileno con burbujas de aire con barrera para golpes para evitar, colisiones, absorber vibraciones, separadores de cartón doble o triple corrugado para evitar roces y rasguños.

Proteger internamente la caja con esquineros o con láminas de foam (el espesor depende de la necesidad del producto a proteger, hay desde 1 a 20 mm), o espuma de foam. También protegen la caja externamente, dado que el peso y el impacto en el costo del flete son mínimos. Para el embalaje, se sugiere cajas de cartón doble corrugado o triple corrugado. Para el sellado se debe usar cintas adhesivas adecuadas, que no contengan fijadores dañinos a la salud.

Gráfico No. 98: Productos Naturales de uso cosmético

## MATERIALES



## **CAPITULO V: Productos Naturales y Suplementos Alimenticios**

Las exportaciones de los suplementos alimenticios o como algunos lo denominan “bio medicinales o de salud preventiva” y revitalizadores, como es el caso de los productos derivados de maca, uña de gato, maca, camu camu, sangre de grado, hercanpuri, chancapiedra, entre otros, en presentaciones de pastillas, capsulas y concentrados, se ha incrementado en valor, pero también en diversificación de productos y mercados de destino.

La calidad y la innovadora presentación de los productos de reconocidos laboratorios y empresas peruanas, esta siendo reconocida por el desarrollo de marcas, que respaldan y acreditan su trabajo buscando siempre satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores.

Este esfuerzo debe complementarse, no sólo con la calidad de las presentaciones de los envases, sino también, el seguimiento minucioso del proceso de acondicionamiento y embalaje con materiales que garanticen el suministro de los productos en buen estado. Para este caso, se sugiere las cajas de cartón corrugado, reforzado internamente con planchas o láminas, separadores de cartón doble corrugado, esquineros o perfiles, cintas de embalaje que no contengan fijadores dañinos a la salud.

Si el caso lo requiere usar bolsas o láminas de polietileno con burbujas de aire (burbopack), para absorber los golpes y vibraciones. Todo lo cual, permitirá, la entrega óptima de la mercadería en los plazos señalados por el cliente.

Gráfico No. 99: Productos Naturales y Suplementos Alimenticios



## **CAPITULO VI: Alimentos procesados o industrializados: embolsados, enlatados y en frascos de vidrio**

Especial mención merece las ventas al exterior de productos de la industria alimentaría de vegetales y frutas envasados en frascos de vidrio, enlatados y embolsados cuyos volúmenes se incrementaron en últimos años.

Para el caso del suministro para la industria conservera, especialmente para los espárragos, alcachofas, pimiento, palmitos, aceitunas, frutas tropicales, chicha morada concentrada entre otros, son envases de vidrio en diferentes formatos (tamaños), latas y bolsas de plástico.

El acondicionamiento y embalaje de los frascos de vidrio que se envían por vía aérea requieren un especial cuidado, por su fragilidad, por lo cual se sugiere proteger la caja internamente con láminas de polietileno, láminas de burbujas de aire o similares, que separe la caja de los frascos y los proteja de los golpes mecánicos que puedan impactar sobre la caja. Para evitar los roces entre los frascos y movimientos por las vibraciones, se pueden usar separadores de cartón corrugado de forma que se fijen y se protejan mejor.

Las cajas, deben ser de cartón doble corrugado.

Estos envases son fáciles de reciclar.

Para las conservas que vienen envasadas en latas, se debe proteger los bordes de la caja doble corrugada para evitar golpes que produzcan abolladuras.

Cerrar y sellar la caja usando cinta adhesiva que no contengan fijadores dañinos a la salud.



## **CAPITULO VII: Productos textiles confeccionados**

La calidad de productos peruanos, confeccionados a partir del algodón, alpaca, lana, fibras sintéticas y artificiales o mezclas de estos, tanto en tejido plano, como tejido de punto, ha logrado posicionarse en el mercado internacional. El esfuerzo generado por los exportadores debe complementarse con la logística, acondicionamiento y embalaje que preserve su calidad. El proceso de preparar los paquetes es sencillo, si se tiene en consideración el valor agregado que tienen, como es el caso de:

- a) Las prendas de bebe de algodón de tejido plano y de punto, hechas a mano o terminadas a mano (bordados), para este caso en el mercado existen cajas (container como se observa en la imagen), los artículos, van perfectamente acondicionados (colgadas en colgadores). Las cajas deben protegerse con láminas de burbujas de aire o papel resistente al agua. Se cierra y sella caja con cinta adhesiva. Se rotula con la información del exportador, el importador, país de origen, país de destino, el peso bruto y neto y otra información requerida por el comprador; se coloca las pictografías de manipuleo de la caja. En algunos casos, las imágenes pictográficas ya vienen impresa en las cajas.
- b) Tejidos de Punto: Las confecciones de alpaca, lana, algodón, mezclas de alpaca con algodón y alpaca con seda, tejidas a mano y que tienen un alto precio (todo tipo de chompas, cardigans, y otros), deben ir acondicionadas y embalados protegiéndolos de la humedad y el agua. Se observó que algunas empresas exportadoras de productos confeccionados de pelo de alpaca han desarrollado envases especiales de algodón (debido a que el pelo de alpaca tiene una grasa natural) con el fin de protegerlos. En la imagen se observa a una persona introduciendo una chompa y las indicaciones de manejo de la prenda en una bolsa transparente, la cual es sellada con cinta adhesiva, luego es introducida en una caja doble corrugada (de preferencia cubrir con una láminas de burbujas de aire (burbopack) para evitar la humedad. Se cierra y sella, similarmente al caso anterior se coloca la información y pictogramas necesarios.
- c) Para prendas de tejido grueso (chompas de lana tipo arpillera y otros tipos de tejido). Similarmente, se debe envolver en papel o láminas de burbujas de aire que proteja del agua y humedad, similarmente para el embalaje se sigue los demás pasos de los procesos antes descritos.
- d) Para prendas de tejido plano, como las camisas, jeans, casacas, overoles, vestidos, chales, chalinas y demás prendas. En el acondicionamiento se debe cuidador del agua o excesiva humedad. Se repite los mismos pasos para el sellado y cierre y rotulado.
- e) Un especial cuidado, merecen las prendas de cuero, para la casacas, se tienen cajas container en los que las prendas no se doblan y van bien acondicionadas y embaladas.

Gráfico No. 101: Productos textiles y confeccionados



## **CAPITULO VII: Productos Líquidos contenidos en Botellas**

Para el envío de productos líquidos en botellas de vidrio como los licores (las ventas al exterior de pisco se han incrementado en los dos últimos años), las empresas proveedoras de envases y embalajes ofrecen a los exportadores una gama de novedades en relación a materiales de acondicionamiento y embalaje.

Tradicionalmente, el embalaje que acostumbran usar los exportadores de pisco y otras bebidas en botella de vidrio, son cajas de madera, como elemento compacto, robusto y seguro. Este sistema, es el que aconsejan algunos agentes de transporte, por ser las botellas de vidrios frágiles; sin embargo, se sugiere evaluar otras alternativas que ofrece el mercado, ya que el peso de la caja tiene impacto en el costo del flete.

En el mercado se ofrece sistemas de acondicionamiento, algunos realizados con espuma de poliuretano moldeada, que están siendo muy utilizados por exportadores de otros países, como el "instapak", y el sistema Korrvu, que brinda protección flotante a las botellas.

Ambos, son sistemas polivalentes, adaptable a todos los tamaños de envases y combinables con otros materiales.

En el gráfico se muestran diferentes sistemas de acondicionamiento y embalaje, para grupos de 3, 6 y 12 botellas, y los materiales que son de fácil montaje y se consigue una protección con el mínimo volumen de material. Además, se debe buscar embalaje reciclable 100%.

Gráfico No. 102: Productos Líquidos en Botellas



## **CAPITULO VIII: Insectos y/o animales disecados**

El comercio de mariposas disecadas y preservados se considera de mayor antigüedad que el de mariposas vivas, el cual se ha desarrollado con el fin de satisfacer las necesidades de coleccionistas. Los importadores, especialmente coleccionistas han mostrado interés en generar oportunidades de negocio por la compra de mariposas, especialmente de las familias Morphidae, Nymphalidae como; Agrias, Callitea, Callicore, Catagrama, Panacea, y otros insectos disecados.

Se tuvo la oportunidad de estar presente en el aforo y envíos a de mariposas e insectos disecados destinados. Se pudo apreciar que algunos no efectúan las prácticas adecuadas en el acondicionamiento y no se tiene cuidado con el acomodo e integridad de las antenas y patas de los especímenes.

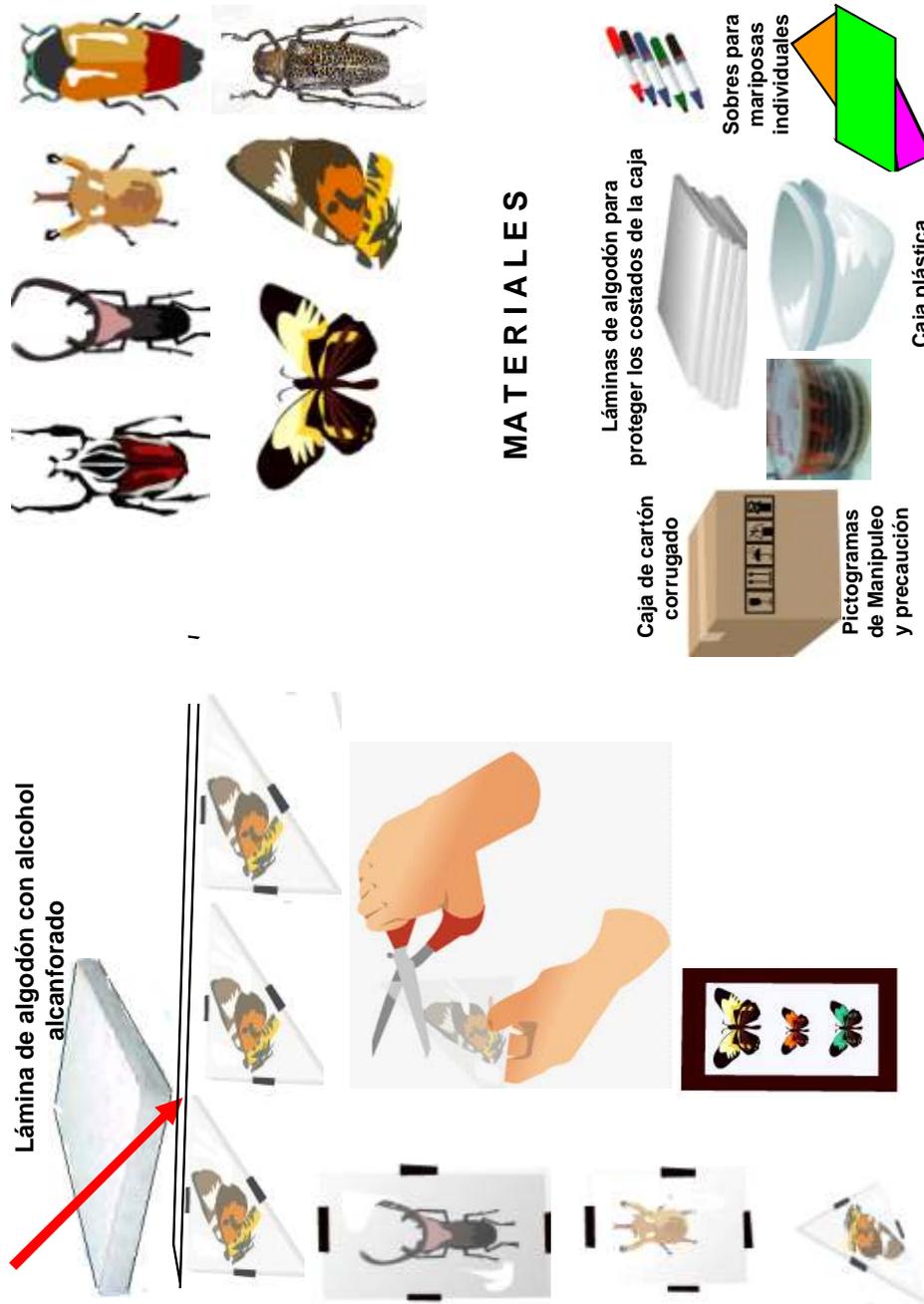
También se exportan mariposas para trabajos artesanales e industrias de adornos para la elaboración de montajes de insectos en cuadros, arreglos florales, ceniceros, pisapapeles, llaveros, hebillas, broches y otros adornos.

La labor de acondicionamiento de los especímenes (mariposas e insectos), es la etapa más importante del proceso ya que se debe tener especial cuidado con las antenas (estructura filamentosa) y las patas que son muy frágiles y tienden a quebrarse

Para el acondicionamiento se sugiere seguir los pasos tomados del Proyecto Participación de las Comunidades Nativas en la Conservación y Gestión Sostenible de los Bosques Tropicales de la Amazonía Peruana Nov 2006-Abril 2010 (\*)

Conservación y Gestión Sostenible de los Bosques Tropicales de la Amazonía Peruana Nov 2006-Abril 2010 (\*)

Gráfico No. 103: Insectos y/o animales disecados



<b>Se acostumbra</b>	<b>(*) Se sugiere</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se acostumbra usar, cartulina, papel seda transparente y grapas.</li> <li>b) Se coloca cada uno de los especímenes en un pedazo de cartulina, se tapa con el papel mantequilla o seda y se engrapa.</li> <li>c) Se introduce en cajas de plástico o cartón por capas</li> <li>d) Se coloca una capa de algodón (semi empapado con alcohol alcanforado), para amortiguar los impactos por golpes.</li> <li>e) Usar cajas plásticas de preferencia</li> <li>f) Cerrar, sellar y colocar la información del exportador, importador, país de destino y los pictogramas de manipulación y cuidado respectivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se sugiere usar sobre individuales.</li> <li>b) Se sugiere colocar cada mariposa o insecto disecado en un sobre cerrado de papel, con sus alas cerradas, conservando todas las partes de la misma.</li> <li>c) Introducir los sobres con mariposas o insectos en un recipiente hermético, de material plástico sintético (espuma de poliestireno expandido –conocido como tecnopor).</li> <li>d) Llevar el recipiente con los sobres de mariposas al congelador por un periodo de 2 horas, con esto se logra que las mariposas recuperen un poco de flexibilidad, en caso de no contar con equipo de refrigeración se recomienda el uso de algodones empapados con ácido acético dentro del recipiente hermético.</li> <li>e) Las mariposas disecadas deben mantenerse a temperatura ambiente y sin humedad por lo menos 96 horas antes de ser acondicionadas y embaladas para el envío.</li> <li>f) Marcar cada sobre con las especificaciones de la mariposa en cuanto a especie, sexo, fecha y lugar de captura y grado de calidad.</li> <li>g) El empaque utilizado para las mariposas disecadas es individual y elaborado en papel mantequilla, con el cual se forma un sobre triangular., (en el mercado existen los sobres listos)</li> <li>h) Las cajas deben ser de material rígido o de cartón de paredes gruesas con abundante algodón, de tal forma que se presente un ajuste entre las dos partes de la caja. Es importante que la caja no absorba humedad y se evite el ingreso de insectos y plagas.</li> <li>i) El embalaje debe ser lo suficientemente robusto y fácil de manejar que permita varias veces la apertura del mismo, por las autoridades sanitarias en el país de origen (INRENA, SUNAT), y por los inspectores en el país de destino</li> </ul>

## SECCION III

### CAPITULO II. Exporta Fácil como herramienta que facilita el Comercio Exterior

#### 1.1 ¿Qué es Exporta Fácil?

Conjunto de soluciones especialmente diseñadas, dirigidas a las MIPYMES exportadoras con el fin facilitar y abaratar la exportación formal de sus productos al mercado exterior, utilizando los servicios de SERPOST S.A

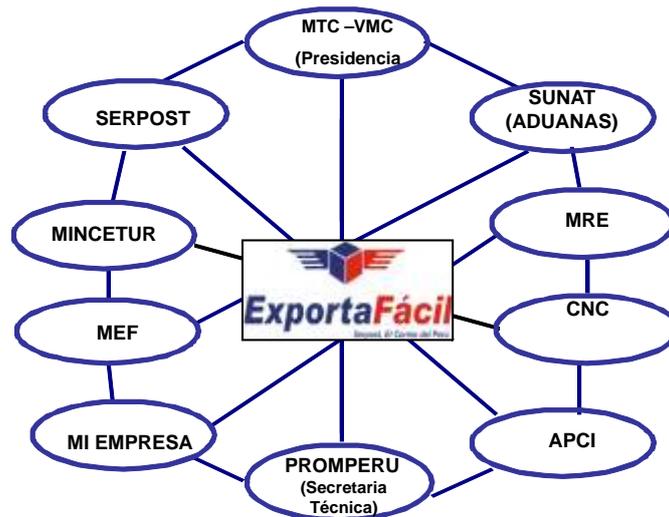
Gráfico No. 104



## 1.2 ¿Cómo funciona?

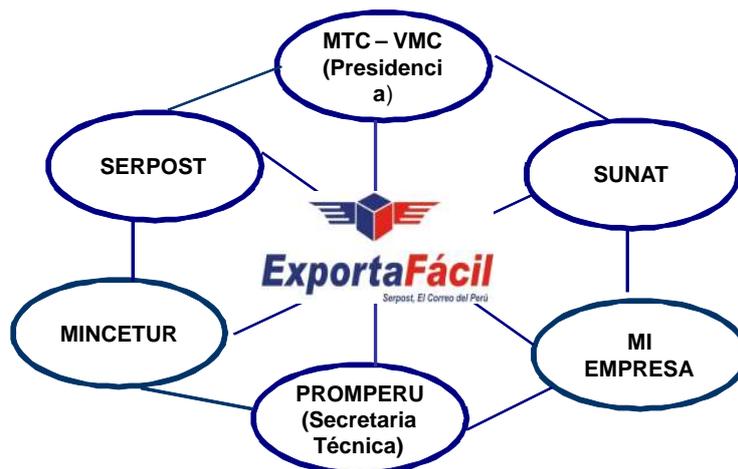
Es un proyecto del gobierno peruano que involucró para su implementación en la primera etapa a varias instituciones que trabajaron conjuntamente, las mismas que se aprecian en el siguiente gráfico

**Gráfico No. 105**



Las instituciones que participan actualmente y que están haciendo posible la operatividad del EXPORTA FACIL son las siguientes

**Gráfico No. 106**



Exporta Fácil es una herramienta diseñada para facilitar las exportaciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a través de SERPOST S.A., que brinda sus servicios e infraestructura postal para la exportación de bienes físicos con pesos menores a 30 Kg por paquete, y valores máximos de hasta US\$ 2,000 dólares por exportación; mediante el proceso simplificado de exportación.

### 1.3 ¿Qué beneficios servicios brinda?

Exporta Fácil fue lanzado en el Perú en el año 2007, como una iniciativa de los 31 proyectos prioritarios de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana – IIRSA, para promover las “Exportaciones peruanas por envíos postales para la micro, pequeña y medianas empresa”, en este esfuerzo se contó con el apoyo técnico de Brasil, que fue el primero en implementarlo

Son múltiples los beneficios y servicios que "Exporta Fácil ofrece a los Micro y Pequeños Empresarios contribuyendo a consolidar sus clientes y aprovechar sus nuevas oportunidades de negocio."

- Exportar desde cualquier punto del país, para lo cual cuenta con cobertura a nivel internacional, y llegamos a más de 150 países ubicados en los cinco continentes.
- Horarios de atención determinados en función a las necesidades del cliente.
- Tarifas competitivas, Exporta Fácil es un sistema logístico eficiente y de bajo costo, con tres servicios a la altura de sus necesidades (Expreso, Prioritario y Económico)
  - a) **Expreso:** EMS Hasta 30 Kg
  - b) **Prioritario:** Encomienda (1ª Clase) Hasta 2.0 Kg.
  - c) **Económico:** Encomienda (2ª Clase) De 3 -31.5 Kg
- Admisión de envíos de diverso peso y volumen, de acuerdo a los exigencias del cliente (desde 2 kgs. hasta 31.5 kgs. y de 14 cms. hasta 1.5 mts)
- Orientación gratuita en el llenado de la Declaración Exporta Fácil, a través de nuestros asesores comerciales.
- Crédito y descuentos corporativos para clientes con contrato y/o que acrediten uso frecuente de nuestros servicios.
- Recojo a domicilio de los envíos, con una sola llamada a nuestro Call Center 511 5110 (Lima) y 0801-1-3000 (provincias) y siempre que tengan contrato vigente.

- El trámite aduanero gratuito, ágil y sencillo.
- Empaques gratuitos para el acondicionamiento de la mercadería, cajas disponibles en tres tamaños y entregadas de manera gratuita.
- **Tasa de Indemnización Postal**, su mercadería es transportada con total seguridad; la contratación de este servicio, le permitirá cubrir su exportación en caso de una eventual pérdida por un monto del íntegro del valor FOB declarado, contemplándose la devolución del flete pagado a Serpost .
- Empleo de transporte unimodal y multimodal terrestre, aéreo y marítimo (este último sólo para Importaciones).
- Seguimiento en línea, usted podrá efectuar el control de su paquete y estará informado desde el envío de mercadería a través de la Internet.
- Capacidad instalada para procesar grandes volúmenes de encomiendas y paquetes.

Si desea tener mayor información sobre procedimientos aduaneros y envío de paquetes, usted puede revisar:

- Resolución de la Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 341-2007/SUNAT/A: Aprueban Procedimiento de Exportación con fines comercial-es vía servicio postal - INTA-PE.13.01 (V1), mayor información ver anexo
- Procedimiento: INTA-PE.13.01 - Envíos o paquetes transportados por concesionarios postales

#### 1.4 ¿Qué requisitos que debo cumplir?

- Contar con RUC y Clave SOL en el portal de la SUNAT opción Operaciones en Línea, (para mayor información sobre la clave SOL ver Glosario).
- Contar con productos para exportar
- Tener un cliente en el extranjero
- Llenar la Declaración de Exporta Fácil (DEF)
- Presentar la mercancía en las oficinas de SERPOST de su localidad junto con su comprobante de pago, factura o boleta.

## 1.5 ¿Cómo obtener su Código de Usuario y Clave Sol?

Para contar con la Clave Sol debe seguir los siguientes pasos (los mismos que han sido tomados del portal de la SUNAT).

- 1 Ingrese a [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe) a la opción Operaciones en Línea –SOL

“La Clave SOL es tan importante como su firma por ello no debe entregarla a nadie, está conformada por un Código de Usuario y una Clave de Acceso”.

- 2 Obtenga su "Solicitud de Acceso" ingresando a la SUNAT en la opción “Operaciones en Línea – SOL”, pudiendo usted imprimirla. Así mismo, usted puede recoger el formato impreso en las dependencias o Centros de Servicios al Contribuyente de la SUNAT, llenarlo y entregarlo, acompañado de una fotocopia del DNI, e inmediatamente se le entrega un sobre con su Clave Sol.
- 3 Consigne los datos en la solicitud y presentarla debidamente firmada por el contribuyente o su representante legal acreditado en el RUC, en cualquiera de las dependencias o Centros de Servicios al Contribuyente de la SUNAT a nivel nacional.

Exhiba el original de su documento de identidad vigente

- 5 Usted recibirá un sobre sellado que contiene su código de usuario y la clave SOL de manera inmediata.

<http://www.sunat.gob.pe/operacLinea/comoObtener.htm>  
Si requiere mayor información lo invitamos a visitar

Gráfico No. 107



## 1.6 ¿Con que infraestructura se cuenta?

SERPOST S.A cuenta con 48 oficinas de a nivel Nacional habilitadas para atender a los micro, pequeñas y medianas empresarios.

La SUNAT, cuenta con la infraestructura tecnológica a través de su página web, en donde el exportador encuentra el formato, facilitando el llenado de la Declaración Exporta Fácil (DEF) aprovechando la Internet

## 1.7 ¿Cuál es el procedimiento para exportar por de Exporta Fácil?

Para realizar el trámite de exportación se deberá seguir los siguientes pasos:

- 1) El exportador debe preparar su paquete, lo que implica acondicionar y embalar adecuadamente su producto
- 2) Ingresar desde su domicilio o una Cabina de Internet al portal [www.sunat.gob.pe/exportaFacil/index.html](http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/index.html) a la opción Clave SOL, donde ingresara el número de su RUC, Usuario y la Clave SOL (el proceso para obtener este último se explicó en la pregunta No. 5).
- 3) Una vez que el sistema le permite el ingreso, "Registrar Exporta Fácil" ya esta listo para llenar debidamente su Declaración Exporta Fácil.
- 4) Una vez concluido este registro el sistema le generará un número de declaración el cual le servirá para hacer el seguimiento de su estado de exportación.
- 5) Luego deberá imprimir cinco ejemplares de la Declaración Exporta Fácil y firmar cada una de ellas.
- 6) Una vez concluido con este proceso el exportador deberá acercarse a las oficinas de SERPOST para entregar su paquete, o si lo prefiere puede solicitar que SERPOST lo recoja en su oficina, fabrica o taller (para acceder a este servicio, usted deberá suscribir un contrato (mayor información en [www.serpost.com.pe](http://www.serpost.com.pe))
- 7) Además del paquete se deberá acompañar, las declaraciones (DEF) debidamente firmadas (cinco ejemplares), Comprobante de Pago Boleta (en este caso, se requiere sacar una fotocopia de la boleta para el control de la SUNAT) o Factura y copia SUNAT y adquiriente); y la documentación que requiera la mercancía para su salida al exterior y posterior desaduanaje.
- 8) El personal de SERPOST procederá a identificar al exportador o la persona que deposita el paquete (debe mostrar su DNI); Para el caso de personas jurídicas el representante legal, deberá acreditar dicha condición con el documento correspondiente. "SERPOST" asignará el número de guía postal y lo consigna en la declaración DEF, y remite al Centro de Clasificación Postal de SERPOST en Lima con toda la documentación remitida por el exportador.

La SUNAT aplicará los controles pertinentes a fin de garantizar el correcto cumplimiento de la normatividad vigente

## 1.8 ¿Qué producto se puede exportar a través de Exporta Fácil?

Usted tiene una amplia gama de productos que puede exportar a través de EXPORTA FACIL, como:

Productos naturales y de uso cosmético, alimentos procesados, productos textiles, productos líquidos en botellas, objetos cerámicos de vidrio y frágiles, Joyería y Bisutería, Insectos o animales disecados, pinturas, y replicas de pinturas

## 1.9 ¿Qué productos están Restringidos o Prohibidos?

Mercancías peligrosas, prohibidas, las restringidas pueden ir con acondicionamiento especial y siempre consultando antes a SERPOST (especialmente líquidos inflamables, artefactos electrónicos que cuenten con baterías, otros). Para mayor información ver [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

## 1.10 ¿Qué documentos se deben presentar?

- Declaración Exporta Fácil (ver formato en anexo 01).
- Factura o Boleta de Venta.
- Otros documentos que la naturaleza del régimen o mercancía requiera, conforme a las disposiciones específicas de la materia. (mayor información en la sección de III).

Con el fin de facilitar el AFORO (desaduanaje) en el país de destino además de los documentos arriba señalados se sugiere incluir una Lista de empaque (Packing List) en el que se especifique el contenido del paquete que se está enviando, detallando las características unidades y descripción de las unidades como código, marcas, tallas, peso, medidas, colores y número de unidades

## 1.11 ¿Cómo transportar su mercancía con más seguridad a través de la Tasa de Indemnización Postal?

Como sabemos durante el traslado de las mercancías desde el país de origen al país de destino esta sujeta a múltiples riesgos (tomar las precauciones del caso y prevenir casos de pérdida durante el proceso de transporte). por lo cual se sugiere que el exportador ponga una copia adicional en el interior del paquete, a efectos de mayor seguridad

Adicionalmente de la ventaja de obtener un costo de flete más económico, Exporta Fácil tiene un nuevo servicio que complementa el envío de "su paquete o paquetes" al ser transportada por SERPOST. Este servicio es opcional, ¿qué hacer para obtenerlo?. Pregunte en la ventanilla de Exporta Fácil por este servicio y elija la Tasa de Indemnización Postal como una alternativa que le brindara mayor tranquilidad.

### 1.12 ¿Cuál es el precio y que cubre?

- Para el caso de cualquier producto es de 1%, más IGV, que se aplica sobre el Valor FOB declarado por la mercancía que esta enviando, con excepción de .Joyas, cuyo precio es de 3% más IGV.
- El servicio de la Tasa de Indemnización Postal, se adquiere en el momento que esta realizando el envío de sus paquete.
- En caso de pérdida del envío, se devolverá el 100% del Valor FOB Declarado más el costo pagado por el flete.
- Para adquirir el servicio, al exportador se le entregarán un formato de Indemnización postal opcional, el cual deberá ser llenado en forma manual y seleccionará en el Listado del Sistema, los envíos o bultos a ser cubiertos por el Servicio de Indemnización.

- Al contratar el servicio de indemnización, el exportador automáticamente renuncia a la indemnización establecida por la Unión Postal Universal (UPU).
- En caso de no contratar el servicio, la indemnización será la establecida por la UPU de acuerdo al tipo de servicio. (EMS, Encomiendas o Certificados).

### 1.13 ¿Dónde puede obtener mayor información de Exporta Fácil.

Gráfico No. 108



Para mayor información visitar:

[www.serpost.com.pe/](http://www.serpost.com.pe/)

Gráfico No. 109



En el portal de la SUNAT

[www.sunat.gob.pe/exportaFacil/index.html](http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/index.html)  
[www.sunat.gob.pe/operacLinea/comoObtener.htm](http://www.sunat.gob.pe/operacLinea/comoObtener.htm)

## SECCION IV

### 1.1 Indicaciones de rotulado para uso postal

La dirección del destinatario y los sellos de correo, franqueo y marcas van a la derecha, para lo cual se reserva la mitad del sobre hacia la derecha. Este último se aplicará, en la medida, como sea posible, en la esquina superior derecha. Corresponderá a la administración de origen para el tratamiento de los temas cuyo pago no se ajusta a esta condición de acuerdo con su legislación interna.

Como se explico antes, los datos de destinatario y remitente figuran en la Declaración Exporta Fácil – DEF. Sin embargo, estos también deben ser rotulados en los sobres y cajas, colocando la dirección correcta. Asimismo, es conveniente que la rotulación sea en un idioma de uso universal como por ejemplo ingles o francés, (adicional a la rotulación local) para países pequeños, es conveniente indicar el continente.

Gráfico No. 110



### 1.2 Glosario de Términos

A continuación se presenta una serie de términos generalmente usados y que pueden ser de utilidad para el exportador.

#### 1.2.1 Términos para cajas de cartón y otros accesorios

- **Gramaje:** Masa de papel o cartón, por unidad de superficie en gramos por metros cuadrados.
- **Higroscopia:** Se dice que un material es higroscópico cuando absorbe fácilmente el agua o el vapor de agua.
- **Nido de abejas:** plancha de cartón caracterizado por la presencia de numerosas ampollas o alvéolos que tienen aspecto de nido de abejas.

- **Ondulado:** Papel para ondular en la fabricación del cartón ondulado. Se emplea también para designar el perfil del papel después de haber sido ondulado y que sirve de "medio" entre las caras.
- **Pasta Kraft:** Variedad de la pasta química, obtenida mediante la cocción alcalina de la madera.
- **Triple onda:** Cartón ondulado compuesto por tres ondulados (uno con una altura superior a 4,5 mm. y 4 caras, dos de ellas interiores).
- **Troquelado:** Acción destinada a cortar un material siguiendo el contorno de un dibujo. Operación de transformación que comprende el troquelado y hendido de una plancha de cartón. Se emplea un dispositivo plano o cilíndrico (troquel), que lleva cuchillas.

### 1.2.2 Términos de transporte aéreo

- **Acto de Dios,** Daño a las mercancías ocurridas sin la intervención de elementos humanos.
- **Acuerdo interlineal,** contrato entre dos o más transportistas para facilitar el intercambio de tráfico entre las partes contratantes.
- **Agency Compliance Board,** el panel responsable de la investigación y control de las infracciones de los agentes de lata.
- **Agente,** persona u organización autorizada para actuar en representación de otra.
- **Aircraft containerised (avión contenerizado),** aeronave en la cual los compartimientos de carga están equipados con dispositivos unitarios de carga (ULD's) y sistema de frenado, en orden conveniente para acomodar los contenedores o pallets aéreos. este puede ser cualquier avión sea de cabina angosta o de cabina ancha.
- **All cargo aircraft (avión carguero),** un avión que transporta carga exclusivamente.
- **Almacén de depósito,** lugar en donde las mercancías pueden ser almacenadas por un período indefinido sin ser sujetas a derechos de importación.
- **Ancillary equipment (equipo auxiliar),** equipo que sirve como auxiliar para manejar la carga paletizada o manejar un contenedor fuera del avión, por ejemplo: dollies, anclas, cuñas, etc
- **Arreglos por adelantado,** significa que el expedidor debe contactar con el transportista antes de presentar el envío para su transporte.
- **Aviso de corrección de cargos (charges correction advice = cca),** un documento utilizado para la notificación de cambios en los cargos a pagar por la transportación y/o otros cargos o bien en el método de pago mostrado en la guía aérea.
- **Break bulk agent (desconsolidador),** un agente que separa las consolidaciones en partes.
- **Break even weight (en tarifas de carga),** peso a partir del cual se puede aplicar la tarifa establecida para el rango de peso superior siguiente (obteniendo una tarifa más baja), en vez de aplicar la tarifa correspondiente al peso o volumen real del envío.
- **Broker,** agente intermediario entre el comprador y el vendedor.

- **Brokerage (comisión)**, el honorario o comisión que se paga al agente por los servicios prestados.
- **Cabina de carga**, espacio confinado al transporte de carga, correo y equipaje debajo de la cubierta principal del avión.
- **Carga**, mercancías para su transporte por avión.
- **Carga especial (special load)**, término genérico que engloba la carga que debido a su naturaleza o valor, requiere de tratamiento o atención especial durante los procesos de aceptación, almacenaje, transportación, carga y descarga.
- **Carga general**, cualquier tipo de carga que no consista en valores.
- **Cargo**, la cantidad a ser pagada por el transporte de mercancías o servicios incidentales conectados con la transportación.
- **Cargo por adelantado**, cargos pagados o a ser pagados por transportación preliminar de superficie o por aire en el aeropuerto de salida.
- **Cargos por cobrar**, cargos que aparecen en la guía aérea para ser cobrados al consignatario.
- **Cargos por servicios en la terminal** (tc, son cargos tales como recolección, entrega, almacenaje, liberación aduanal, etc. los cuales son establecidos localmente por las autoridades.
- **Carta de instrucciones del expedidor**, documento que contiene las instrucciones del expedidor o su agente para preparar los documentos y el envío. Es un término comercial que indica que el vendedor deberá pagar los costos y fletes necesarios para llevar las mercancías al puerto marítimo establecido.
- **Condiciones de transporte**, términos y condiciones establecidas por el transportista con respecto a su transporte.
- **Condiciones del contrato**, términos y condiciones mostrados en la guía aérea.
- **Convenio de Varsovia**, la convención para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte internacional por aire, firmado en Varsovia el 12 de octubre de 1929, o dicha convención enmendada por el protocolo de la Haya de 1955, cualquiera que pueda aplicarse al transporte.
- **Densidad**, relación de peso a volumen.
- **Embargo**, acto de un transportista al rehusar por un tiempo limitado el recibo de mercancías para su transportación.
- **Entrega a domicilio**, transporte de la carga de llegada desde el aeropuerto de destino a la dirección del consignatario o su agente.
- **Envío**, mercancías recibidas por un transportista de un expedidor bajo una misma guía aérea y dirigida a un consignatario y a un destino específico.
- **Expedido**, persona cuyo nombre aparece en la guía aérea como parte contratante con el transportista para el transporte de mercancías.

- **Manifiesto de carga (cargo manifest)**, documento de donde se enlistan los detalles de la carga que será transportada en un vuelo.
- **Marcas**, son los símbolos en los bultos usados para indicar el manejo o identificación de éstos.
- **Orden de entrega**, autorización para entregar el envío a otra persona que no es el consignatario anotado en la guía aérea.
- **Pallet aéreo**, es una plataforma con una superficie plana, manufacturada de acuerdo a los requerimientos estándar de los aviones, en el cual las mercancías son aseguradas en la aeronave.
- **Partes**, aquellos objetos que son esenciales para el uso normal del artículo principal o forman parte de los componentes integrales.
- **Peso bruto**, peso de un embarque incluyendo el embalaje, peso legal, peso de la mercancía incluyendo el envase, y peso neto, peso del producto.
- **Peso volumen (volume weight)**, el volumen de cualquier embarque se obtiene multiplicando el largo por el ancho por el alto de este embarque o sus componentes. a los envíos cuyo resultado sea superior a 6000 centímetros cúbicos por kilogramo de peso bruto se le aplicarán los cargos sobre el volumen en lugar del peso bruto.
- **Plataforma**, es un área definida del aeropuerto, donde se ubica el avión para la estiba y desestiba de carga, ascenso y descenso de pasajeros, carga de combustible, estacionamiento o mantenimiento.
- **Tarifa**, cantidad fijada por el transportista para el transporte de una unidad de peso, volumen o valor de las mercancías.
- **Tarifa publicada**, tarifa que está a disposición del público dentro del catálogo de tarifas del transportista.
- **Transportista expedidor**, transportista que expide la guía aérea.
- **Transportista participante**, transportista que participa y aplica las tarifas, cargos y reglamentos de una tarifa.
- **Valor declarado para transporte**, el valor de las mercancías declarado por el expedidor para establecer los cargos o determinar la responsabilidad de la compañía transportista.
- **Volumen**, espacio ocupado en metros cúbicos.
- **¿Qué es AirOFilm?**, es una película de polietileno macroperforada con una resistencia a la tensión inigualable, puede ser un sustituto de cartón., esquineros de plástico, fleje de polipropileno, grapas metálicas y malla de polipropileno.

### 1.2.3 Siglas y denominaciones de los polímeros más corrientes

ABS Cop, Acrilonitrilo/butadieno/ estireno.	PDAP Poli(ftalato de dialilo)
CA Acetato de celulosa	PE Polietileno
CAP Acetato-propionato de celulosa	PEOX Poli(oxido de polietileno)
CF Cresol-formaldehido	PES Poli(eter-sulfona)
CN Nitrato de celulosa	PP Polipropileno
CP Propionato de celulosa	PPO Poli(oxido de fenileno)
CS Caseína	PPOX Poli(oxido de propileno)
EC Etil-celulosa	PPS Poli(sulfuro de fenileno)
EVA Cop. Etileno/acetato de vinilo	PS Poliestireno
HDPE Polietileno de alta densidad	*PVC Poli(cloruro de vinilo)
LDPE Polietileno de baja densidad	PVDC Poli(cloruro de vinilideno)
LLDPE Polietileno lineal de baja densidad	PVDF Poli(fluoruro de vinilideno)
MF Melamina-formaldehido	PVF Poli(fluoruro de vinilo)
PA Poliamidas	PVFM Poli(formal de vinilo)
PAE Poli(eter acrilico)	PVK Poli(carbazol de vinilo)
PAS Poli(aril-sulfona)	SI Silicona
PC Policarbonato	UP Poliester; Poliester no saturado
PCTFE Poli-cloro-trifluor-etileno	VCE Cop. Cloruro de vinilo/etileno
	(* Es ya habitual que se reserve PVC para el polímero plastificado y se utilice UPVC para el polímero normal, también llamado PVC rígido.

## 1.3 Documentos para Exportar

El exportador que tiene listo la carga o el paquete para embarcar, debe asegurarse del tipo de documentación que se requiere utilizar, para que una vez que llegue la mercancía al país de destino se cumpla con la legislación y puede ser aforada, nacionalizada y retirada por el cliente (comprador). La documentación completa deberá ser entregada al transportista, que realizará el traslado de nuestro producto al cliente. En cada caso, la documentación requerida dependerá de la legislación del país de destino que solicita por tipo de producto; sin embargo, los siguientes documentos son los comúnmente empleados en una exportación:

**1.3.1 Factura Comercial de Exportación**, es parte fundamental de la documentación de exportación de una mercancía, requerida por las autoridades de aduanas tanto a la salida del país, como en el ingreso del país de destino.

En las operaciones de de exportación se genera la factura comercial que emite el vendedor al comprador (cliente). En este documento debe incluir información básica de la mercadería como:

- Los datos de RUC y número de factura están impresos en el formato de la factura. Colocar la fecha de envío del paquete o bulto.
- Datos del exportador: generalmente, la razón social de la empresa o el nombre del exportador (si exporta como persona natural), el domicilio fiscal y demás datos de ubicación, vienen impresos en el formato de factura, si por algún motivo no figura estos datos deben consignarse en el documento.

- El nombre del comprador (cliente) y todos los datos de ubicación (dirección completa, teléfono).
  - Descripción de la mercancía (partida o código arancelario, descripción arancelaria).
  - Cantidad, valor unitario (\*precio sin IGV), e importe total por cada uno de los productos, y condiciones definitivas de entrega y pago. y el nombre del transportista. Cabe señalar que en el Perú, las exportaciones esta exenta del pago de IGV, por lo tanto, este monto no debe incluirse en la factura comercial.
  - El comprador necesita la factura para acreditar el cambio del título de propiedad de la mercadería. En el país de destino este documento es la base para establecer el pago de los derechos, arancelarios (si es el caso) impuestos al valor agregado IVA, y otros.
- 1.3.2** Para el caso de Exporta Fácil, también se esta utilizando la Boleta de Pago, pero se sugiere emitir una factura comercial, ya que la boleta no es generalmente conocida en los mercados de destino y puede generar confusión o problemas en el aforo (al fijar los derechos de aduana) y nacionalización de los productos en el la mercadería.
- 1.3.3 Lista de Empaque** o Packing List, documento en donde se detallan los datos de todas las mercaderías embarcadas o todos los componentes de la misma mercadería, especificando para cada paquete individual (caja), dependiendo del tipo de producto, número de unidades, tallas, tamaños, pesos netos y brutos, medidas de cada paquete. marcas de embalaje, referencias del transportista y del comprador, entre otros.
- 1.3.4 Documentos de Embarque**, son emitidos por el transportador como el Conocimiento de embarque (Bill of Lading) si es marítimo o Guía Aérea (si se envía por avión), son la prueba que la mercancía ha sido recibida por agente que realizara el traslado físico de la mercancía. Sin este título no se puede retirar la mercancía en el lugar de destino). El conocimiento de embarque es un instrumento mercantil, por el cual, el transportador marítimo certifica haber recibido a bordo de su nave un determinado producto o conjunto de estos. Los conocimientos de embarque son documentos negociables, endosables y muchas veces se extienden “a la orden” o a la orden del embarcador. El cliente generalmente necesita un original o una copia como prueba de propiedad, para tomar posesión de la mercadería.
- 1.3.5 Declaración de Exporta Fácil**
- La Declaración de Exporta Fácil – DEF, es el documento de embarque de Exporta Fácil, a través del cual se simplificaron los trámites aduaneros. En este documento se registra los datos requeridos de la operación de exportación.
- La DEF puede ser llenado en línea directamente por el exportador aprovechándose los beneficios de la Internet desde cualquier lugar del país Para la implementación de Para mayor información ver ejemplo del formato en pág. 125, en donde se muestra el detalle de los rubros. También se trato de la DEF, en las páginas 104 a la109. Además, puede ampliar su conocimiento con la información que se muestra en la. 150, tomada de: [www.sunat.gob.pe/exportaFacil/comoUtiliza.htm](http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/comoUtiliza.htm)

## Gráfico No. 111 Modelo de Formato Declaración Exporta Fácil

		<b>DECLARACIÓN EXPORTA FÁCIL</b> Guía Postal: CP-72, EM-1, CN-22, CN-23 (A) DSE N° 244 - 2007 - 48 - 000424 - 8 Aforo:                      Fecha: 02/07/2007	Código de Barras Número de Guía Postal			
<b>1</b> Exportador EMPRESA EXPORTADORA DEL PERÚ S.A.		R.U.C. del Exportador 20256136869				
Dirección AV, RICARDO PALMA N° 777, MIRAFLORES - LIMA						
<b>D</b> País PERÚ		Ciudad MIRAFLORES				
Código Postal		Persona de Contacto JUAN PEREZ				
Telf/Fax 5426891		E-Mail Jperez@hotmail.com				
<b>2</b> Importador (destinatario) IMPORTADORES PRUEBAS						
Dirección AV REGIONAL 1468 LAS ALMENDRAS						
<b>P</b> País SPAIN		Ciudad MADRID				
Código Postal 05125		Persona de Contacto PEDRO SUAREZ				
Telf/Fax 6549812		E-Mail psuarez@hotmail.com				
<b>3 DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍA</b>						
SERIE	Subpartida Nacional	Descripción de la Mercancía	Valor venta / N° de bulto	Cant./UTF	N° y Fac C. de pago	Regimen Pres. y/o Apl.
1	6109901000	POLOS	25.00	30.00	3-003-	- - - -
			1 / 1	U	02/07/200	
<b>4</b> Diligencia de Aduanas						
			Total V. Venta	25.00	Total Bulto <b>1</b>	
			Moneda de V.	USD	N° Certificado de Origen	
			Total en USD	25.00	Otros Doc. Adj.	
			Total Serie	1		
Fecha:                      Hora:                      Firma y Sello						
<b>5</b> Instrucciones del Exportador en caso de no efectuarse la entrega <input checked="" type="checkbox"/> Devolver <input type="checkbox"/> Abandonar			Controles sanitarios, fitosanitarios u otras restricciones <input type="checkbox"/> Si <input checked="" type="checkbox"/> No			
<b>6</b> Oficina de Origen de SERPOST  Fecha: Hora: Nombre: Código del Expendedor:  Firma			<b>7</b> Entrega en Destino  Fecha: Hora: Nombre: Documento de Identidad:  Firma			
<b>8</b> Persona que Entrega el Envío a SERPOST  Nombre: N° DNI:  Firma			<b>9</b> Peso Bruto (tarifado)  <b>10</b> Valor Total Flete			
<small>                     Certifico que la información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna; sometiéndome en todo caso, a la responsabilidad administrativa, civil, tributaria y/o penal que ubiere lugar, eximiendo de dichas responsabilidades a SERPOST S.A. Asimismo, acepto pagar los gastos resultantes de la ejecución de las instrucciones impartidas aquí para el caso en que el envío no pueda ser entregado. De otro lado, como dueño o remitente de la mercancía descrita en esta declaración, autorizo a SERPOST S.A. para que en mi representación, participe en el reconocimiento físico de las mercancías, toda vez que como Administración Postal del Estado Peruano está facultada a someter los envíos postales a control aduanero.                      Fecha:                 </small>						
Firma de Exportador						

- 1.3.6 Certificado de Origen, el objetivo de este documento, es acreditar que el origen del producto que se está exportando es nacional, de acuerdo con las Normas de Origen pactadas en los respectivos Acuerdos Comerciales. Este documento es fundamental para hacer uso de las preferencias arancelarias que otorga el país importador (gracias a los convenios comerciales suscritos), una vez acreditado que se ha acreditado el origen que identifica y garantiza la procedencia de la mercancía, Este documento generalmente lo extiende la Cámara de Comercio, también lo emite la SNI y ADEX.

Con el fin de aprovechar las preferencias arancelarias logradas con Estados Unidos, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio TLC, los exportadores peruanos deben acreditar que los productos o mercancías han sido producidos en el Perú.

Para este efecto se implementó un sistema de auto certificación para la obtención de certificaciones de origen. Los exportadores peruanos se benefician del trato preferencial y realizan los trámites de este documento simplificando trámites, lo que facilita el ingreso de los productos peruanos al mercado norteamericano. Con el sistema de auto certificación, el exportador llena el certificado de origen, lo firma y procede a remitirlo a su cliente en EE.UU. Mayor información:

- [www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/CO\\_Importaciones\\_al\\_PE\\_desde\\_USA.doc](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/CO_Importaciones_al_PE_desde_USA.doc),
- [www.tlcperu-eeuu.gob.pe/Downloads/ocumento/CO\\_Exportaciones\\_del\\_PE\\_a\\_USA.doc](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/Downloads/ocumento/CO_Exportaciones_del_PE_a_USA.doc)
- [www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/ Instrucciones Implementacion\\_CBP-esp\\_rev\\_2009-03-18.pdf](http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/downloads/documento/Instrucciones_Implementacion_CBP-esp_rev_2009-03-18.pdf)

- 1.3.7 **Los certificados fitosanitarios**, para el caso de productos agroindustriales frescos, son emitidos por SENASA. Similarmente, el Certificado zoosanitario para las especies animales es expedido por SENASA.
- 1.3.8 **Certificado sanitario**, para alimentos y bebidas son emitidos por DIGESA. Para otro tipo de productos los certificados los puede emitir una empresa autorizada por INDECOPI. En el caso de productos pesqueros las exportaciones a Estados Unidos USA no requieren de ningún certificado sanitario, pero es recomendable contar con un certificado, ya que la Food and Drug Administration – FDA, puede requerirlo para decidir si el producto entra o no. Para el caso de la Unión Europea y Brasil si se requiere un Certificado Sanitario Oficial emitido por la DIGESA. En otros mercados basta con un Certificado Sanitario emitido por algún laboratorio acreditado o certificadora.
- 1.3.9 Para exportar productos en peligro de extinción de la flora y fauna como animales, insectos y maderas, se requiere de un **Certificado CITES** (es la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres). Este documento es extendido por el Instituto Nacional de Recursos Naturales – INRENA, a través de la Intendencia Forestal de Flora y Fauna Silvestre (IFFS).
- 1.3.10 Para el caso de productos textiles para los Estados Unidos y la Unión Europea se requiere de una **Visación Textil**. Este documento se puede tramitar ante la SNI y permite el ingreso a estos mercados. Para el caso de la Unión Europea se requiere el certificado de origen Tipo A requisito para acogerse al SPG.
- 1.3.11 Para la exportación de pintura cusqueña, huacos u otras imitaciones de arte que es patrimonio cultural del país, se requiere tramitar un certificado ante el **Instituto Nacional de Cultura -INC**

### 1.3.12 Otras certificados, constancias

- **Constancia de inspección**, algunos compradores pueden solicitar un certificado de inspección, que garantice al comprador que las especificaciones del embarque de mercadería, solicitadas por el se han cumplido. Las constancias de inspección son realizadas por una tercera parte y se obtienen de organizaciones de control independientes.
- **Certificado de seguro (póliza de Seguro)**, este documento depende de Incoterm negociado, los trámites para asegurar la carga pueden ser hechos por el comprador o el vendedor, dependiendo de los términos de venta. por el exportador. Si el exportador se compromete a proveer el seguro, este debe tramitarlo ante las compañías aseguradoras y establecer claramente el tipo y monto de cobertura. Si los términos de venta hacen responsable al comprador extranjero, el exportador no debe asumir que se ha obtenido el seguro adecuado.
- **La cobertura** es diferente en cada país, por lo cual es importante, que el exportador tome las precauciones del caso y consultar con transportistas de seguro internacional o agentes de transporte para cubrirse de cualquier contingencia como: malas condiciones (temporales), maltrato de la carga por parte de los transportistas, y otros daños comunes de la carga. Los certificado de seguro, son también documentos negociables, endosables y muchas veces se extienden “a la orden”.

## 1.4 Directorio

El directorio de empresas proveedoras de papel, cartón, cajas y material plástico es una adaptación que ha sido tomado del Estudio Elaboración de una Guía de Envase y Embalajes- Proyecto UE- PERU/PENX. Jaime Reátegui, Noviembre 2008.

Bolsas de POLIETILENO	Bolsas de POLIPROPILENO
<p>CORPORACION BOLSIPOL S.A. Av. Mariscal Cáceres 446 Urb. Valdiviezo Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3260663 / Fax: (511)3261 792</p>	<p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Bancharo Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf:(511)3624891/Fax: 511)3623785</p>
<p>EMPAQUES FLEXIBLES S.A. Jr. Teniente Jiménez Chávez 365 Urb. La Campiña Chorrillos, Lima Telf: (511)2521331 ;Fax: (511)2520212</p>	<p>ENVOLTURAS LIMAS.A. Jr. Manuel Beingolea 247 San Luis, Lima 30 Telf: (511)3238543-3237857 Fax: (511)3238543-3237857</p>
<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930 Fax: (511)4290946</p>	<p>GEOPACK S.A. Angélica Palma 169 Urb. Pando II San Miguel, Lima 32 Telf:(511)5664093/Fax: 511)5664093</p>

Bolsas de POLIETILENO	Bolsas de POLIPROPILENO
<p>ENVOLTURAS LIMAS.A. Jr. Manuel Beingolea 247 San Luis, Lima 30 Telf: (511)3238543-3237857 Fax: (511)3238543-3237857</p>	<p>GRIGOTAPERU S.A. Av. Alfredo Mendiola 1405 Int. A San Martín de Porres, Lima 31 Telf: (511)5347013-5347620-9791536-9791526 Fax: (511)5347013</p>
<p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Banchemo Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884/ Fax: (511)3623785</p>	<p>IMPORTACIONES PLASTICOS CUELLAR E.I.R.L. Jr. Edgard Zúñiga 298 Urb. La Viña San Luis, Lima 30 Telf: (511)4743032-4735145/Fax: (511)4735145</p>
<p>GEOPACK S.A. Angélica Palma 169 Urb. Pando II San Miguel, Lima 32 Telf: (511)5664093/Fax: (511)5664093</p>	<p>JISAPLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001-3260072-3261178 Fax: (511)3264824</p>
<p>GRIGOTAPERU S.A. Av. Alfredo Mendiola 1405 Int. A San Martín de Porres, Lima 31 Telf: (511)5347013-5347620-9791536-9791526 Fax: (511)5347013</p>	<p>MULTIPLAS S.A. Calle 2 Mz. C Lt. 4 Urb. Industrial La Merced Ate-Vitarte, Lima 3 Tel: (511)3481100/Fax: (511)3480618</p>
<p>IMPORTACIONES PLASTICOS CUELLAR E.I.R.L. Jr. Edgard Zúñiga 298 Urb. La Viña San Luis, Lima 30 Telf: (511)4743032-4735145/Fax: (511)4735145</p>	<p>PACKPLAST S.R.L. Ricardo Herrera 901 Lima 1 Tel: (511)3328485/Fax: (511)3366289</p>
<p>INDUSTRIAS DEL PLASTICO PERU S.A.C. Jr. Isabel Flores de Oliva 280 Lima 1 Telf: (511)3360946/ Fax: (511)3361289</p>	<p>PLASTICOS BASICOS DE EXPORTACION S.A.C. Av. Arboleda 431 Urb. Santa Raquel Ate-Vitarte, Lima 3 Tel: (511)3483134/ Fax: (511)3483835</p>
<p>INVERSIONES ALBINS PLAST S.R.L. Av. Las Lomas 780 Sub Lote 1 0 Urb. Zárate Industrial San Juan de Lurigancho, Lima 36 Telf: (511)3766834/Fax: (511)4585236</p>	<p>PLASTICOS CHARITO E.I.R.L. Jr. Sodio 214 Urb. Ind. Infantas Los Olivos, Lima 39 Tel: (511)5280920/ Fax: (511)5281159</p>
<p>JISAPLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Tel (511)3261001 Fax: (511)3264824</p>	<p>PLASTICOS DEL CENTRO S.A.C. PLASTICENTRO Jr. Minerías 205 Urb. Ind. Los Ficus Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3620302/Fax: (511)3620020</p>
<p>MULTIPLAS S.A. Calle 2 Mz. C Lt. 4 Urb. Industrial La Merced Ate-Vitarte, Lima 3 Tel: (511)3481100/ Fax: (511)3480618</p>	<p>PRINT PLASTIC S.A. Calle Los Tapiceros 121 Urb. El Artesano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf (511)4361034/ Fax: (511)4359168</p>
<p>PACKPLAST S.R.L. Ricardo Herrera 901 Lima 1 Telf: (511)3328485 Fax: (511)3366289</p>	<p>RESINPLAST S.A. Calle Benjamin Franklin 233 Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Tel: (511)3264669/ Fax: (511)3261940</p>

Bolsas Plásticas	Bolsas de POLIPROPILENO
<p>COES S.A.C. Jr. Los Silicio Z. F-I Lt. 2 Urb. Industrial Infantas Los Olivos, L 39 Tel:(511)5285076/Fax: 511)5287918</p> <p>CORPORACION SABIC S.A.C. Calle Marie Curie N° 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Telf(511)3261001 Fax: (511)3264824</p> <p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Tel:(511)4291930/Fax:(511)4290946</p> <p>ENVASES Y ENVOLTURAS SA. Banchero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884/ Fax: (511)3623785</p>	<p>RESINPLAST S.A. Calle Benjamin Franklin 233 Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3264669 Fax: (511)3261940</p> <p>TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482 -3493333 / Fax: (511)3493049</p> <p>UNIONPLAST S.A. Mcal. Eloy 6. Ureta 530 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3261 851-3261 852 Fax: (511)3261851-3260262-3261852</p>
<p>GEOPACKS S.A. Angélica Palma 169 Urb. Pando II San Miguel, Lima 32 Telf: (511)5664093 / Fax: (511)5664093</p> <p>JISAPLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001 -3260072-3261 178 Fax: (511)3264824</p> <p>PERUPLAST SA. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640/ Fax: (511)3260274</p> <p>PLASTICOS CHARITO E.I.R.L. Jr. Sodio 214 Urb. Ind. Infantas Los Olivos, Lima 39 Telf: (511)5280920/ Fax: (511)5281159</p> <p>PLASTICOS DEL CENTRO S.A.C. PLASTICENTRO Jr. Minerías 205 Urb. Ind. Los Ficus Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3620302-3620304-3620306 Fax: (511)3620020</p> <p>PROPLAST BARRERAS S.A.C. Psje. Capitán Novoa 119 Int. A San Martín de Parres, Lima 31 Telf: (511)3260171-3260167-3262849 Fax: (511)3260456</p> <p>STAMPASA. Av. La Paz 2561 San Miguel, Lima 32 Telf: (511)5781200/ Fax: (511)5782510</p>	<p style="text-align: center;"><b>Cajas de Plástico</b></p> <p>SACOS DEL SUR S.A. Av. Cesar Vallejos 556 Lince TE: 471-1212 FAX: 471-1354</p> <p>SURPACK Av. San Pedro 399 Km. 31 Panamericana Sur Lima 16 TE: 430-2505 FAX: 4302511</p> <p>DISTINCA S.A.C. Av. Nugget 131 Carretera Central Km. 3.500 El Agustino, Lima 10 Telf: (511)3629391- 3627068/ Fax: (511)3623774</p> <p>INDUSTRIAS DEL ENVASE S.A. Av. Elmer Faucett 4766 Bellavista, Callao 2 Telf: (511)5741150 ; Fax: (511)5741287</p> <p>INDUSTRIAS PLASTICAS REUNIDAS S.A.C. Jr. Víctor Reynel N 766 Lima 1 Telf: (511)3367266 / Fax: (511)3367336</p> <p>WORLD PLAST S.A. Av. Santa Mónica 105-109 Villa Marina - Urb. Chorrillos, Lima 9 Telf: (511)2544412-2549783 Fax: (511)2544412-2549783</p> <p>XIMESA S.R.L. Av. Nicolás Ayllón 2480 Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261520-3263718 / Fax: (511)3262933</p>

<b>Bolsas Plásticas</b>	<b>Bolsas de POLIPROPILENO</b>
TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf 511)3480482/ Fax: (511)3493049	XIMESAS S.R.L. Av. Nicolás Ayllón 2480 Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261520-3263718 / Fax: (511)3262933
<b>Cajas de Cartón Corrugado</b>	Bobinas de POLIPROPILENO, Termo encogibles de PVC y botellas de PET
CARVIMSA Panamericana Sur Km. 9 Mz. F. Lote 2 Lima 42 Telf: 287-3999 / Fax: 287-2907	SURPACK SA. Av. San Pedro Parcela B-69 Sub Lote 1-2 - Lurín, Lima 16 Telf: (511)4302505 Fax: (511)4302511
INCAP SAC Esquina Luis Galvani y Tomas Alva Edinson Mza. M lote 26 Urb. Santa Rosa Ate Vitarte Telf: 326-1175/ FAX: 326-3179	MC BRAWN PERU S.A. Jr. Huandoy 491 San Miguel, Lima 32 Telf: (511)4525720-4522554 / Fax: (511)4522554
PAPELSA Carretera Panamericana Norte 24.5 Puente Piedra TE: 551-1850/ FAX: 551-1778	QUICKPACK PERU S.A. Av. López de Ayala 112 San Borja, Lima 41 Telf: (511)4751316-2242988 / Fax: (511)4751316
TRUPAL SAC Av. Evitamiento 3636 – El Agustino Lima 10 TE: 3852042	AMCOR PET PACKAGING DEL PERU SA. Av. Nicolás Arriola 824 Of. 305 La Victoria, Lima 13 Telf: (511)4761414-4761377/ Fax: (511)2257790
<b>Cajas de Polipropileno Corrugado</b>	EMPRESA DE TRANSPORTES INDUSTRIALES SA. Av. Argentina 5838 Callao 1 Telf: (511)4521952-4521462 / Fax: (511)4510830
SACOS DEL SUR SA. Av. César Vallejo 556 Lince, Lima 14 Telf: (511)4711212/ Fax: (511)4711354	INDUSTRIAS LOGAREX S.A.C. Los Jazmines 405 Urb. Valdiviezo Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3260117/ Fax: (511)3261424
SURPACK SA. Av. San Pedro Parcela 8-69 Sub Lote 1-2 Lurin, Lima 16 Telf.: (511)4302505 / Fax: (511)4302511	PLASTOTEC S.A.C. Av. Los Ingenieros 455 Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3497347 / Fax: (511)3497348 SAN MIGUEL INDUSTRIAL SA. Av. Industrial 491 Lima 1 Telf: (511)3365428-3365429/ Fax: (511)3365416
<b>Envolturas de Polipropileno</b>	
ENVOLTURAS LIMASA. Jr. Manuel Beingolea 247 San Luis, Lima 30 Telf: (511)3238543-3237857 Fax: (511)3238543-3237857	
INVERSIONES ALBINS PLAST S.R.L. Av. Las Lomas 780 Sub Lote 10 Urb. Zárate Industrial San Juan de Lurigancho. Lima 36 Telf: (511)3766834 ¡Fax: (511)4585236	
JISAPLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate- Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001 -3260072-3261178 Fax: (511)3264824	

Envolturas de Polipropileno	Envolturas de POLIETILENO
<p>L+JBAECHLER INGENIEROS SA. Av. Central 717 Piso 8 San Isidro, Lima 27 Telf: (511)4428675-4428672 Fax: (511)4212444</p> <p>SUDAMCO INDUSTRIAL SA. Av. Central N° 717 Of. 86 San Isidro, Lima 27 Telf: (511)4428675 Fax: (511)4212444</p> <p>TECHPAKS.A. Calle 5 No. 176 Urb. ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482/ Fax: (511)3493049</p>	<p>CORPORACION BOLSIPOL SA. Av. Mariscal Cáceres 446 Urb. Valdiviezo Ate-Vitarte, Lima 3 Tel (511)3260663/Fax: (511)3261792</p> <p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Tel(511)4291930/Fax: (511)4290946</p> <p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Ranchero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884/ Fax: (511)3623785</p>
Envolturas Flexibles	<p>ENVOLTURAS LIMA S.A. Jr. Manuel Beingolea 247 San Luis, Lima 30 Tel:(511)3238543/Fax: (511)3238543</p> <p>INVERSIONES ALBTNS PLAST S.R.L. Av. Las Lomas 780 Sub Lote 1 0 Urb. Zárate Industrial San Juan de Lurigancho, Lima 36 Telf: (511)3766834 / Fax: (511)4585236</p> <p>JISA PLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001-3260072-3261178 Fax: (511)3264824</p> <p>PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Tel (511)3263630/Fax: (511)3260274</p> <p>TECHPAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte. Lima 3 Tel:(511)3480482 /Fax: (511)3493049</p>
<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930/Fax: (511)4290946</p> <p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Bancharo Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884 ; Fax: (511)3623785</p> <p>ENVOLTURAS LIMA SA. Jr. Manuel Beingolea 247 San Luis, Lima 30 Telf: (511)3238543-3237857 Fax: (51 1)3238543-3237857</p> <p>INVERSIONES ALBINS PLAST S.R.L. Av. Las Lomas 780 Sub Lote 10 Urb. Zárate Industrial San Juan de Lurigancho, Lima 36 Telf: (511)3766834/Fax: (511)4585236</p> <p>JISA PLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate- Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001 -3260072-3261178 Fax: (511)3264824</p> <p>PERUPLAST SA. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640 / Fax: (511)3260274</p> <p>TECHPAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482 -3493333/ Fax: (511)3493049</p>	Envolturas Laminadas
	<p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Bancharo Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884 / Fax: (511)3623785</p>

Films de PVC	Envolturas Laminadas
VIPLASTIC PERU SA. VIPESA Jr. Isidro Bonifaz 385 Independencia, Lima 28 Telf: (511)5331952-5334019-5333394 / Fax: (511)5333390	PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640 / Fax: (511)3260274
<b>Frascos de PET</b>	TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482-3493333/Fax: (511)3493049
CORPORACION DE INDUSTRIAS PLASTICAS S.A. Los Frutales 419 Urb. Los Artesanos Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)4373636-4370933/ Fax: (511)4370910	<b>Envolturas Plásticas</b>
PLASTOTEC S.A.C. Av. Los Ingenieros 455 Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3497347 / Fax: (511)3497348	CORPORACION BOLSIPOL S.A. Av. Mariscal Cáceres 446 Urb. Valdiviezo Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (51 1)3260663-3260664-3260665 Fax: (511)3261 792
SAN MIGUEL INDUSTRIAL SA. Av. Industrial 491 Lima 1 Telf: (511)3365428-3365429/Fax: (511)3365416	ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Banhero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884 / Fax: (511)3623785
<b>Frascos Plásticos</b>	ENVOLTURAS LIMA SA. Jr. Manuel Beingolea 247 San Luis. Lima 30 Telf: (511)3238543-3237857 Fax: (511)3238543-3237857
GEKACORP S.A.C. Av. Héroes del Alto Cenepa 563 Comas, Lima 7 Telf: (511)5374543 / Fax: (511)5374544	INVERSIONES ALBINS PLAST S.R.L. Av. Las Lomas 780 Sub Lote 1 0 Urb. Zárate Industrial San Juan de Lurigancho, Lima 36 Telf: (511)3766834 / Fax: (511)4585236
MOULD MADE S.A. Av. José Gálvez 674 La Victoria, Lima 13 Telf: (511)4233097 Fax: (511)4233097	JISAPLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. Ind. Santa Rosa Ate- Vitarte, Lima 3 Tel:(511)3261001/Fax: (511)3264824
PIERIPLAST S.A.C. Jr. Cajamarquilla 1047 Urb. Zárate San Juan de Lurigancho, Lima 36 Telf: (511)3751445/ Fax: (511)4890600	PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640 / Fax: (511)3260274
PLASTIFORM S.R.L. Calle El Engranaje 200 Urb. Industrial la Mita San Martín de Porres, Lima 31 Telf: (511)5342881 / Fax: (511)5342402	TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte. Lima 3 Tel:(511)3480482/Fax: (511)3493049
PLASTIMOLD SA. Prlg. Andahuaylas 1108 La Victoria, Lima 13 Telf: (511)4726118-4725100 ; Fax: (511)4725100	
PLASTITAL S.A. Av. Mcl. Óscar Benavides 270 San Luis, Lima 30 Telf: (511)3261727 Fax: (511)3264546	
PLASTOTEC SA.C. Av. Los Ingenieros 455 Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3497347 / Fax: (511)3497348	

<b>Laminados COEXTRUÍDOS</b>	<b>Laminados de Celofán - POLIETILENO</b>
<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930/Fax: (511)4290946</p>	<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Tel:(511)4291930/Fax: (511)4290946</p>
<b>Laminados de ALUMINIO-POLIETILENO</b>	<p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Banhero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884/ Fax: (511)3623785</p>
<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930 / Fax: (511)4290946</p> <p>ENVASES Y ENVOLTURAS SA. Banhero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884 / Fax: (511)3623785</p> <p>PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640/Fax: (511)3260274</p>	<b>Laminados de Papel - POLIETILENO</b>
<b>Láminas de POLIESTIRENO</b>	<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930/Fax: (511)4290946</p> <p>ENVASES Y ENVOLTURAS S.A. Banhero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884 / Fax: (511)3623785</p> <p>PERUPLAST SA. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640 / Fax: (511)3260274</p> <p>TECH PAK SA. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482-3493333 / Fax: (511)3493049</p>
<b>Láminas de POLIETILENO</b>	
<p>AMANCO DEL PERU S.A. Av. Nugget 555 Urb. El Puente El Agustino, Lima 10 Telf: (511)3620016-3620062/Fax: (511)3620062</p> <p>CORPORACION BOLSIPOL SA. Av. Mariscal Cáceres 446 Urb. Valdiviezo Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3260663 / Fax: (511)3261792</p> <p>EMPAQUES FLEXIBLES SA. Jr. Teniente Jiménez Chávez 365 Urb. La Campiña Chorrillos, Lima 9 Telf: (511)2521331 /Fax: (511)2520212</p> <p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930 / Fax: (511)4290946</p> <p>GEOPACK S.A. Angélica Palma 169 Urb. Pando II San Miguel, Lima 32 Telf: (511)5664093 / Fax: (511)5664093</p>	

<b>Láminas de POLIETILENO</b>	<b>Laminados de POLIPROPILENO-POLIETILENO</b>
<p>INVERSIONES ALBINS PLAST S.R.L. Av. Las Lomas 780 Sub Lote 1-O Urb. Zárate Industrial San Juan de Lurigancho, Lima 36 Telf: (511)3766834 / Fax: (511)4585236</p> <p>PACKPLAST S.R.L. Ricardo Herrera 901 Lima 1 Telf: (511)3328485 / Fax: (511)3366289</p> <p>PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640 / Fax: (511)3260274</p> <p>PLASTICOS DEL CENTRO S.A.C. PLASTICENTRO Jr. Minerías 205 Urb. ind. Los Ficus Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3620302-3620304-3620306 / Fax: (511)3620020</p> <p>TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482-3493333 / Fax: (511)3493049</p> <p>UNIONPLAST SA. Mcal. Eloy O. Ureta 530 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3261851-3261852 Fax: (511)3261851-3260262-3261852</p>	<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930 / Fax: (511)4290946</p> <p>ENVASES Y ENVOLTURAS SA. Banhero Rossi 193 Santa Anita, Lima 43 Telf: (511)3624891-3623884 / Fax: (511)3623785</p> <p>PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630-3263640 / Fax: (511)3260274</p> <p>TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482-3493333 / Fax: (511)3493049</p>
	<b>Laminados de PVC</b>
	<p>CORPORACION DE INDUSTRIAS PLASTICAS SA. Los Frutales 419 Urb. Los Artesanos Ate-Vitarte, Lima 3 Tel: (511)4373636 / Fax: 511)4370910</p>
<b>STRETCH FILM</b>	<b>Láminas de burbuja plástica para embalaje</b>
<p>CORPORACION DE INDUSTRIAS PLASTICAS S.A. Los Frutales 419 Los Artesanos - Urb. Ate Vitarte, Lima 3 Telf: (511)4373636 Fax: (511)4370910</p> <p>CORPORACION SABIC S.A.C. Calle Marie Curie N 236 Ind. Santa Rosa - Urb. Ate Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001 / Fax: (511)3264824</p>	<p>PACKING AND PLASTICS PERU S.A. Av. San Pedro, Parcela B-69, Sub Lt. 1-2 Lurín, Lima 16 Tel: (511)4302505 / Fax: (511)4302511</p>
	<b>Láminas de POLIETILENO COEXTMÍDO</b>
	<p>ENVASES INDUSTRIALES SA. Jr. Pichincha 233 Callao 1 Telf: (511)4291930 / Fax: (511)4290946</p> <p>JISA PLASTICOS S.A.C. Calle Marie Curie 236 Urb. MD. Santa Rosa Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261001 / Fax: (511)3264824</p> <p>PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 Urb. El Pino San Luis, Lima 30 Telf: (511)3263630 / Fax: (511)3260274</p>
<b>Cajas de madera y paletas</b>	
<p>INMADESA Los Nogales 175 - Puente Piedra TE: 5511776; 551-2099</p>	

<b>Cajas de madera y paletas</b>	<b>Láminas de POLIETILENO COEXTMÍDO</b>
<p>ORBIS Javier Prado Este 3080 San Borja TE: 436-4444 Fax: 435-0713 Lima 41</p> <p>M &amp; G MADERERASAC Antigua Panamericana Sur Km. 33 Mz. B Lote 3-A Pachacamac Lima 19 Te: 430-2936 Fax: 430-1386</p> <p>MADERERALOS ROBLES SRL Calle los Martillos 5149-Los Olivos Tel.Fax: 485-3765; 486-7360 Lima 39</p> <p>PARIHUELAS Y EMBALAJES DEL SUR Mz. A Lote 3 Prolongación Huaylas Urb. Santa Rosa. Lima 9 TE: 258-3191</p>	<p>TECH PAK SA. Calle 5 No. 176 Urb. Ind. Vulcano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3480482/ Fax: (511)3493049</p>
	<b>Láminas de POLIETILENO ESTIRABLE</b>
	<p>DIBIPACK E.I.R.L. Los Plateros 205 Urb. El Artesano Ate-Vitarte, Lima 3 Telf: (511)4379006 / Fax: (511)4376710</p> <p>XIMESA SRL. Av. Nicolás Ayllón 2480 - Urb. Ate Vitarte, Lima 3 Telf: (511)3261/Fax: (511)32629333</p>
	<b>Películas COEXTRUDAS COPOLÍMEROS</b>
	<p>CORPORACION SABIC S.A.C. Calle Marie Curie N° 236 Ind. Santa Rosa - Urb. Ate-Vitarte, Lima 3 Telf(511)3261001/Fax: (511)3264824</p>
<b>Películas Plásticas</b>	<b>Películas COEXTRUIDAS DE POLIAMIDA- POLIETILENO</b>
<p>ENVASES INDUSTRIALES S.A. Jr. Pichincha 233 - Urb. Callao 1 Tel:(511)4291930/Fax: (511)4290946</p> <p>OPP FILM SA. Av. San Pedro N° 220 Lurín, Lima 16 Tel:(511)4303011/Fax: (511)4303013</p> <p>PERUPLAST S.A. Calle Felipe Santiago Salaverry 239 El Pino - Urb. San Luis, Lima 30 Telf:(511)3263630 / Fax: (511)3260274</p> <p>TECH PAK S.A. Calle 5 No. 176 Ind. Vulcano - Urb. Ate-Vitarte, Lima 3 Tel:(511)3480482/Fax: (511)3493049</p> <p>VIPLASTIC PERU S.A. VIPESA Jr. Isidro Bonifaz 385 - Urb. Independencia, Lima 28 Tel:(511)5331952/ Fax: 511)5333390</p>	<p>CORPORACION SABIC S.A.C. Calle Marie Curie N°236 Ind. Santa Rosa - Urb. Ate-Vitarte, Lima 3 Telf(511)3261001 /Fax: (511)3264824</p>
	<b>Películas DE POLÍPROPIENO</b>
	<p>CORPORACION SABIC SAC. Calle Marie Curie N°236 Ind. Santa Rosa - Urb. Ate-Vitarte, Lima 3 Tel(511)3261001/ Fax: (511)3264824</p>
	<b>Películas de POLIPROPILENO BLORIENTADO</b>
	<p>LEMEROX SA.C. Jr. Quilla N° 140 San Juan Bautista de Villa - Urb. Chorrillos, Lima 9 Tel(511)2542332/ Fax: (511)2548546</p>

## 1.5 Bibliografía

La información relevante de fuentes secundarias fue revisada de documentos y la Internet.

### 1.5.1 Documentos

Estudio de Mercado México – Sector Envases y Embalajes. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 95 Proexport Colombia. 2004.

Extracto del libro "Envase y Embalaje" del Prof. Ángel Luis Cervera Fantoni. © ESIC Editorial, 1998

Nota No. 41. Envases para productos de exportación de los países en desarrollo, a la luz de las reglamentaciones ambientales francesa y suiza relativas al envase Diciembre 1997

Manual de empaque y embalaje para exportación, Ciro Villamizar Figueroa, abril de 2006

William Edwards Deming: "Calidad es satisfacción del cliente, 1991.

Algunos aspectos del embalaje de las exportaciones en los países en desarrollo, centro de comercio internacional UNCTAD/omc Nota sobre Embalaje para Exportación NOTANo, 30

### 1.5.2 Direcciones Web

- <http://lima.olx.com.pe/cajas-corrugadas-servicio-de-encolados-contraplacados-iiid-31225044>
- [www.proempaques.com](http://www.proempaques.com)
- [www.carvimsa.com](http://www.carvimsa.com)
- <http://www.deperu.com/directorio/>
- [www.seochemical.com.pe](http://www.seochemical.com.pe)
- <http://ciudadpiura.olx.com.pe/vendo-carton-corrugado-para-embalaje-iiid-26829890>
- [www.plaspak.cl](http://www.plaspak.cl)
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Embalaje>
- <http://www.amee.org.mx>
- <http://mundoembalaje.com>
- <http://www.logismarket.es/embalaje/1124088-ci.html>
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Presentacion-AMEE-Taller.pdf>
- <http://www.hispack.com/>
- [www.abc-pack.com](http://www.abc-pack.com)
- <http://www.todoar.com.ar/d/Industrias/Packaging/>
- <http://europa.eu/scadplus/leg/es/s16600.htm>
- <http://www.retractilyembalaje.com/>
- <http://www.sitiosargentina.com.ar/EMBALAJES%20argentina>.<http://www.logismarket.es/>
- <http://www.sealedair.com/la/es/products/protective/korrvu/korrvu.l>
- [www.proempaques.com](http://www.proempaques.com)
- [http://www.epn.edu.ec/index.php?option=com\\_content&task=view&id=70&Itemid=119](http://www.epn.edu.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=70&Itemid=119)
- <http://www.ulade.com/>
- <http://www.reingex.com/75.asp>
- <http://www.guiaenvase.com/bases/guiaenvase.nsf>
- <http://www.miempaque.com/>
- <http://www.cajasembalaje.com/>

- <http://www.transporte.com.mx/INFOTRANSPORTISTAS/GLOSARIOTRANSPORTEAEREO.htm>
- [www.intracen.org/Tdc/Export%20packaging/EPN/Spanish/](http://www.intracen.org/Tdc/Export%20packaging/EPN/Spanish/)
- [www.creditosperu.com.pe](http://www.creditosperu.com.pe)
- [www.purochile.com](http://www.purochile.com)
- [www.mcalbo.com/](http://www.mcalbo.com/)
- [www.plasticospvc.com/](http://www.plasticospvc.com/)
- [www.epm.com.mx/](http://www.epm.com.mx/)
- [www.kingpack.com/venezuela/fourloops.htm](http://www.kingpack.com/venezuela/fourloops.htm)
- [www.ageempaques.com.mx/](http://www.ageempaques.com.mx/)
- [www.empagran.com/empacadora/empaques.aspx](http://www.empagran.com/empacadora/empaques.aspx)
- [www.envapack.com/](http://www.envapack.com/)
- [www.ecofilm.com/index.php](http://www.ecofilm.com/index.php)
- [www.al-pack.com/products\\_manufactured.php](http://www.al-pack.com/products_manufactured.php)
- [www.mycompost.com/](http://www.mycompost.com/)
- [www.bpiworld.org/](http://www.bpiworld.org/)
- [www.epq.com.co/w3/internet/epq\\_1/html/fn/fn.htm](http://www.epq.com.co/w3/internet/epq_1/html/fn/fn.htm)
- [www.barrylaughlin.com/](http://www.barrylaughlin.com/)
- [www.lpsind.com/packinglistenvelopes.html](http://www.lpsind.com/packinglistenvelopes.html)
- [www.empicolsa.com/](http://www.empicolsa.com/)
- [www.impresorahispania.com/](http://www.impresorahispania.com/)
- <http://disnaempa.com/>
- <http://empaquesmumcolombia.com/main.html?src=%2Findex>
- [www.visualfeel.com/HomeFrame/Empaques/Empaques.html](http://www.visualfeel.com/HomeFrame/Empaques/Empaques.html)
- [www.empaquesplasticos.com.mx/epmwebp3.htm](http://www.empaquesplasticos.com.mx/epmwebp3.htm)
- [www.cronica.com.mx/nota.php?id\\_notas=389519](http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_notas=389519)
- [www.ups.com/content/pr/es/resources/prepare/materials/cases.html?WT.svl=SubNav](http://www.ups.com/content/pr/es/resources/prepare/materials/cases.html?WT.svl=SubNav)
- [www.landerville.ch/web%20final%20ok/material%20d'embalage/material-d'embalage%20espanol.html](http://www.landerville.ch/web%20final%20ok/material%20d'embalage/material-d'embalage%20espanol.html)
- <http://www.packaging-gateway.com/glossary/>
- [http://www.nefab.com/Packaging\\_Glossary\\_Terms.aspx](http://www.nefab.com/Packaging_Glossary_Terms.aspx)
- <http://www.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/8f70fad97989e41a03256e600050e57d/74371b17c4eddc5803256e40004ead46?OpenDocument>
- <http://www.ichcainternational.co.uk/>
- International Cargo Handling Coordination Association-ICHCA
- <http://www.marketingpower.com/Pages/default.aspx>
- [www.sunat.gob.pe/orientacion/comprobantesPago/cpFacturas.htm](http://www.sunat.gob.pe/orientacion/comprobantesPago/cpFacturas.htm)

## 1.6 Oficinas a nivel nacional que ofrecen el servicio de Exporta Fácil

### En Lima

1.	Breña Jr. Recuay N° 565	423-2124
2.	Callao Av. Dos de Mayo N° 437	429-0422
3.	Chosica Av. Lima Sur N° 465	361-0412
4.	Comas Av. Tupac Amaru N° 798 Km.10	542-6326
5.	Ingeniería Av...Alfredo Mendiola Cdra.1 S/N°	534-6089
6.	Jesús María Av.Cuba N° 905	425-1626
7.	La Victoria Av. Las Américas N° 1250- Balconcillo	472-9466
8.	Lima Jr. Camaná N° 157	427-9370
9.	Lince Jr. Teodoro Cárdenas N° 265	471-6877
10.	Miraflores Av. Petit Thouars N° 5201	445-0697
11.	Villa María del Triunfo Av. Pachacutec N° 2314	281-2595
12.	Chorrillos Calle Carlos Gil N° 168	273-1726
14.	Av. Nicolás de Piérola N° 524	423-6769
15.	Larco Av. Larco N° 868	242-7899
16.	Molicentro Av. Universidad N° 1830 Tienda 7,8, 9	368-5223
17.	Recavarren Av. Recavarren N° 320	445-8996
18.	Rosa Toro Av. Rosa Toro N° 1204	346-4173
19.	Salamanca Av. Los Paracas N° 288	435-5200
20.	Santa Anita Jr. Cascanueces Mz. U, Lote 2	383-1737
21.	Santiago de Surco Av. Caminos del Inca N° 1500	279-1296
22.	Tomas Valle Av. Tomás Valle S/N° Cdra. 7	533-2004

### En Provincias

1.	Abancay Jr. Arequipa N° 213	083-321088
2.	Arequipa Calle Moral 118	054-215246
3.	Ayacucho Jr. Asamblea N° 295	066-312224
4.	Cajamarca Calle Apurimac N° 626	076-364065
5.	Cero de Pasco Av. Los Próceres N° 204	063-722143
6.	Chachapoyas Jr. Ortiz Arrieta N° 632	041-777019
7.	Chiclayo Jr. Elías Aguirre N° 140	074-237031
8.	Chimbote Jr. Tumbes S/N° 4ta. Cuadra	043-324073
9.	Cusco Av. El Sol N° 800	084-225232
10.	Huancavelica Av. Ferrúa N° 105	067-452750
11.	Huancayo Plaza Huamanmarca N° 350	064-232101
12.	Huanuco Jr. Dos de Mayo N° 1157	062-512503
13.	Huaraz Av. Toribio de Luzuriaga N° 714	043-421030
14.	Ica Av. San Martín N° 521	056-233881
15.	Iquitos Av. Arica N° 402	065-231915
16.	Juliaca Jr. Sandía 278	051-321391
17.	Moquegua .Ayacucho 560 y Plaza. de Armas	053-462551
18.	Piura Calle Ayacucho S/N°	073-309393
19.	Pto. Maldonado Av. León Velarde N° 675	082-571088
20.	Pucallpa Av. San Martín N° 418	061-571382
21.	Puno Jr. Moquegua N° 269	051-351141
22.	Tacna Av. Bolognesi N° 361	052-724641
23.	Tarapoto Jr. San Martín N° 482	042-522021
24.	Trujillo Jr. Independencia N° 286	044-246131
25.	Tumbes Calle San Martín N° 208	072-523866
26.	Chincha Plaza de Armas N° 176	056-261141

- I. **OBJETIVO:** Establecer las pautas para el despacho de exportación con fines comerciales vía servicio postal, con la finalidad de lograr un trámite ágil y oportuno para la salida de las mercancías y el correcto cumplimiento de las normas que lo regulan.
- II. **ALCANCE:** Está dirigido al personal de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, y a los operadores del comercio exterior que intervienen en el despacho de exportación vía servicio postal.
- III. **RESPONSABILIDAD:** La aplicación, cumplimiento y seguimiento de lo establecido en el presente procedimiento es de responsabilidad de las Intendencias de Aduana de la República, de la Intendencia Nacional de Sistemas de Información, de la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera y de la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera.
- IV. **VIGENCIA:** A partir del 19.06.2007.

## **V. BASE LEGAL**

- 1) Texto Único Ordenado de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N° 129-2004-EF publicado el 12.09.2004 y normas modificatorias.
- 2) Reglamento de la Ley General de Aduanas, aprobado por Decreto Supremo N° 011-2005-EF publicado el 26.01.2005 y normas modificatorias.
- 3) Tabla de Sanciones Aplicables a las Infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Supremo N° 013-2005-EF publicado el 28.01.2005.
- 4) Reglamento de los Destinos Aduaneros Especiales del Servicio Postal y del Servicio de Mensajería Internacional, aprobado por Decreto Supremo N° 067-2006-EF publicado el 24.05.2006.
- 5) Procedimiento del régimen de Exportación Definitiva, INTA-PG.02.
- 6) Procedimiento de Despacho Simplificado de Exportación, INTA-PE.02.01.
- 7) Ley de los Delitos Aduaneros, Ley N° 28008 publicada el 19.06.2003 y norma modificatoria.
- 8) Reglamento de la Ley de los Delitos Aduaneros, aprobado por Decreto Supremo N° 121-2003-EF publicado el 27.08.2003 y normas modificatorias.
- 9) Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF publicado el 15.04.1999 y normas modificatorias.
- 10) Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por Decreto Supremo N° 135-99-EF publicado el 19.08.1999 y normas modificatorias.
- 11) Ley del Registro Único de Contribuyentes, Decreto Legislativo N° 943 publicado el 20.12.2003.
- 12) Reglamento de la Ley del Registro Único de Contribuyentes, aprobado por Resolución de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria N° 210-2004-SUNAT publicada el 18.09.2004 y normas modificatorias.
- 13) Reglamento de Comprobantes de Pago, aprobado por Resolución de Superintendencia N° 007-99/SUNAT publicada el 24.01.1999 y normas modificatorias.
- 14) Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley N° 27444 publicada el 11.04.2001 y normas modificatorias.

## 1.7 ANEXO: Declaración Exporta Fácil

Aprueban procedimiento INTA-PE.13.01 Exportación con Fines Comerciales a través del Servicio Postal, información tomada de:

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/destEspeciales/consecPostal/procEspecif/inta-pe-13-01.htm>

**Procedimiento General:** INTA-PE.13.01 Información tomada de:

**OBJETIVO:** .....

## VI. NORMAS GENERALES

- 1) El despacho de exportación con fines comerciales a través del servicio postal se realiza mediante el formato denominado Declaración Exporta Fácil – DEF, (anexo adjunto), el cual es numerado vía Internet e impresa y suscrita por el exportador.
- 2) El valor FOB de la mercancía a exportar bajo esta modalidad no debe exceder a dos mil y 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2 000,00).
- 3) La DEF puede amparar uno o más bultos o envíos y una o más Guías Postales siempre que estén consignados a un mismo destinatario.
- 4) Los canales de control al que se someterá la mercancía son:
  - Canal naranja (revisión documentaria)
  - Canal rojo (reconocimiento físico)
- 5) Para la asignación del canal de control, las cuatro (4) primeras DEF numeradas en el día serán seleccionadas a reconocimiento físico. A partir de la quinta (5) DEF, el canal de control será seleccionado de manera selectiva.
- 6) En lo no previsto en el presente procedimiento es de aplicación el procedimiento de Despacho Simplificado de Exportación, INTA-PE.02.01.

## VII. DESCRIPCIÓN DEL DESPACHO

### Numeración de la DEF

1. El exportador accede al portal de la SUNAT ([www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)) y activa la opción para numerar la DEF, ingresando su clave SOL que reemplaza a su firma manuscrita, llenando los datos en el formato establecido; luego de concluido el envío, la administración aduanera numera la DEF en señal de conformidad.
2. El exportador imprime la DEF numerada en cuatro (04) ejemplares y un (01) ejemplar adicional por cada bulto o envío, a su vez procede a consignar su firma en todos los ejemplares.
3. El exportador presenta ante cualquier oficina de SERPOST la mercancía acompañada de la DEF debidamente numerada y firmada, el comprobante de pago emitido de acuerdo a los requisitos establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Pago y la documentación que requiera la mercancía restringida o prohibida para su salida al exterior, de ser el caso.

4. El personal de SERPOST procede a identificar al exportador y en caso éste sea persona jurídica identifica al representante legal; luego asigna un número de guía postal y lo consigna en la DEF y remite la mercancía al Centro de Clasificación Postal de SERPOST en Lima, conjuntamente con el formato DEF y la documentación señalada en el numeral precedente.

Cuando el trámite ante SERPOST lo realiza una persona distinta al exportador o al representante legal, al momento de la numeración de la DEF se deberá consignar adicionalmente el nombre y documento de identidad de la persona que presentará la documentación y el envío a SERPOST.

5. Realizadas todas las formalidades de recepción de la mercancía en el Centro de Clasificación Postal en Lima, SERPOST transmite por vía electrónica a la SUNAT los datos de la recepción de la mercancía indicando el número de guía postal, peso y valor del flete del envío postal: Esta información se registra en el SIGAD; en caso de ser incorrecta, el sistema comunica los errores para su corrección.
6. La DEF es anulada por el SIGAD en forma automática transcurrido diez (10) días hábiles contados a partir del día siguiente de su numeración, si SERPOST no transmite la conformidad del ingreso del envío postal al Centro de Clasificación Postal en Lima.

#### **Selección de canal de control**

7. El personal de SERPOST presenta la DEF debidamente llenada y numerada, conjuntamente con la documentación que sustenta la exportación, al personal de la Intendencia de Aduana Postal del Callao encargado de la recepción de documentos, quien procede a emitir la guía de entrega de documentos (GED) en la que se indica el canal de control seleccionado por el SIGAD.

#### **Revisión documentaria**

8. El personal de la Intendencia de Aduana Postal del Callao encargado de la revisión documentaria procede a verificar que la información consignada en la DEF coincida con la registrada en el SIGAD y con la documentación que sustenta la exportación; de ser conforme registra su diligencia en el SIGAD y autoriza su embarque, de lo contrario procede al rechazo y consigna los motivos en la GED y el SIGAD. El personal de SERPOST es notificado firmando un ejemplar de la DEF que queda en la SUNAT como cargo de recepción.

#### **Reconocimiento físico**

9. El personal de la Intendencia de Aduana Postal del Callao encargado realiza el reconocimiento físico, en presencia del personal autorizado de SERPOST.
10. Para efectuar el reconocimiento físico es de aplicación lo indicado en el procedimiento de Exportación Definitiva INTA-PG.02, en el procedimiento de Reconocimiento Físico – Extracción y Análisis de Muestras INTA-PE.00.03 y en las demás normas que le sean aplicables.

11. Efectuado el reconocimiento físico sin incidencia, el personal encargado de la Intendencia de Aduana Postal del Callao procede a diligenciar y notificar la DEF debiendo registrar dicho acto en el SIGAD, con lo cual el envío postal obtiene la condición de embarque autorizado. El personal de SERPOST que participa en el reconocimiento físico firma un ejemplar de la DEF que queda en la SUNAT como cargo de recepción.
12. De existir incidencia en el reconocimiento físico se procede de acuerdo a lo establecido en el numeral 27, literal A de la sección VII del procedimiento del régimen de Exportación Definitiva - INTA-PG.02.

### **Control de embarque**

1. El oficial de aduanas de la Intendencia de Aduana Postal del Callao, en forma selectiva podrá verificar que la mercancía correspondiente a la DEF con levante autorizado sea llenada en sacas postales; asimismo, en forma selectiva, podrá controlar el embarque en el Centro de Canje Aéreo del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

#### **Información complementaria y regularización**

2. Dentro del plazo de quince (15) días hábiles contados a partir del día siguiente de la fecha de autorización del embarque, SERPOST debe comunicar a la Intendencia de Aduana Postal del Callao, mediante expediente los envíos postales que no hubieran sido embarcados. En el caso de no existir dicha comunicación, la administración aduanera considerará que SERPOST ha confirmado su embarque y dará por regularizada la exportación.
3. Vencido el plazo a que se refiere el numeral precedente sin que exista comunicación alguna, la administración aduanera, en forma selectiva, podrá solicitar a SERPOST que presente los documentos que sustenten el embarque del envío en un plazo de cinco (5) días hábiles contados a partir del día siguiente de la fecha de recepción del requerimiento.
4. Cuando no exista comunicación por parte de SERPOST o la comunicación no se efectúe dentro de los plazos señalados en los numerales 14 ó 15 precedente, SERPOST será pasible de la sanción por la infracción prevista en el numeral 3, inciso i) del artículo 103° del TUO de la Ley General de Aduanas, sin perjuicio de la denuncia penal ante la autoridad competente en los casos que existan indicios que hagan presumir la comisión de ilícitos tipificados en la Ley N° 28008 "Ley de los Delitos Aduaneros".

## **VIII. DIAGRAMA DE FLUJO**

### **IX. REGISTROS**

- Declaraciones Exporta Fácil numeradas
- Declaraciones Exporta Fácil Anuladas
- Declaraciones Exporta Fácil seleccionadas a reconocimiento físico (canal rojo)
- Declaraciones Exporta Fácil seleccionadas a revisión documentaria (canal naranja)

### **X. ANEXO: En la página 91 se muestra Formato de Exporta Fácil.**