La**externalización logística 4PL** es el **nivel más alto de subcontratación que una empresa puede realizar**, dentro de la siguiente escala:

**1PL** (First Party Logistics): subcontratación del **transporte**.  
**2PL** (Second Party Logistics): externalización de **transporte y almacenaje**.  
**3PL** (Third Party Logistics): externalización en la que la **gestión de las herramientas informáticas responsables de la gestión de la cadena de suministro** están en manos del operador.  
**4PL** (Fourth Party Logistics): el operador logístico se hace responsable de **toda operación logística de una empresa**, incluido el desarrollo estratégico de la misma.  
Contratar un operador logístico 4PL significa que la empresa en cuestión quiere, por así decirlo, **olvidarse de la gestión de su cadena de suministro**. El operador pasa a ser el responsable de coordinar todos los procesos logísticos, hasta de actividades tan importantes como el aprovisionamiento de la materia prima, la gestión de los indicadores de la gestión logística y las relaciones con los clientes. El operador 4PL se convierte en el gerente y el responsable administrativo de esta área de la empresa.  
Las **ventajas** que ofrece contratar un operador logístico 4PL están en que éste **ya cuenta con una infraestructura de personal y tecnológica que pone a disposición de los clientes**, evitando que tengan que asumir ese coste en exclusiva, ya que el operador, sumando clientes, consigue una masa crítica que hace que los procesos sean más eficientes, proporcionando ahorros a quien le contrata. Además, puede proporcionar un mejor nivel de servicio debido a su mejor conocimiento, gracias a la experiencia acumulada, de los sectores en los que trabaja. En definitiva, es la opción de las empresas que optan por concentrarse en el desarrollo y producción de sus mercancías, y delegar la gestión del aprovisionamiento y la distribución.  
Las relaciones entre un operador 4PL y la empresa cliente suelen ser **contratos a largo plazo** y la relación entre ambas partes se basa en compartir riesgos y beneficios. Además, teniendo el alto nivel de integración del operador con el cliente, se incluyen cláusulas de confidencialidad bastante estrictas.  
Sin embargo, esta solución logística no se adapta a todo tipo de empresas. Se adecúa mejor a **sectores con alto nivel en i+d+i, como el tecnológico o el farmacéutico**.