



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

ARAGÓN

**GERENTE DE OPERACIONES
MARITIMA Y AÉREA DE
GOLD LOGISTIC S.A DE C.V
PERIÓDO (2004-2007)**

**MODALIDAD TRABAJO PROFESIONAL
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

GABRIELA DÍAZ DE LEÓN

ASESOR: MTRO. LUIS MANUEL LOPEZ ROJAS



FES Aragón

San Juan de Aragón 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos:

Quiero agradecer a mi mamá la Sra. Sofía de León Pérez en la que siempre he encontrado la comprensión indispensable para esta tarea, y mis hermanos Gilberto y Sofía Díaz de León el gran apoyo que, desde el principio, me han prestado para la elaboración de este trabajo. No sólo he recibido de ellos un apoyo material, sino además, un apoyo emocional y familiar, al que valoro por encima de los resultados concretos que este trabajo pueda aportar.

Quiero expresar mi gratitud por el interés y las sugerencias que he recibido de mi asesor el maestro Luís Manuel López Rojas así mismo a la empresa Gold Logistic S.A de C.V por todas las facilidades brindadas para la elaboración del presente trabajo

Finalmente agradezco los valiosos comentarios de mi cuñada Emilia Hernández Reyes y mi sobrino Cesar Alberto Díaz Hernández sobre la revisión del manuscrito.

ÍNDICE

	Páginas
<u>I. Justificación del Tema</u>	4
<u>II. Antecedentes de la Gerencia de Operaciones</u>	7
<u>III. Actividades de la Gerencia de Operaciones</u>	15
<u>IV. Actividades del Ejercicio Profesional</u>	20
<u>IV.I Trayectoria de la Gerente de Operaciones Marítima y Aérea</u>	20
<u>Atención al cliente</u>	20
<u>Ejecutivo de cuenta</u>	24
<u>Ejecutivo de operaciones de importación y exportación</u>	27
<u>Gerente de tráfico</u>	31
<u>V. Relación entre la teoría y la práctica</u>	35
<u>VI. Aportación en el campo profesional</u>	46
<u>VII. Perspectivas en la aérea profesional</u>	51
<u>VIII. Conclusiones</u>	53
<u>IX. Anexos</u>	58
<u>A) Formato de conocimiento de embarque.</u>	58
<u>B) Copia de formato Anexo III</u>	60
<u>C) Formato de certificado Eur 1.</u>	62
<u>D) Formato de encargo conferido.</u>	64
<u>E) Formato de carta encomienda para navieras.</u>	66
<u>F) Formato de seguro de Mercancía Internacional.</u>	68
<u>X. Fuentes Consultadas:</u>	70

I. Justificación del Tema

En el caso de la modalidad de titulación por trabajo profesional, considero que soy apta para ser candidata a la obtención del título profesional mediante esta disciplina. Cuento con una experiencia profesional de 9 años, de los cuales 3 llevo laborando con la empresa “*GOLD LOGISTIC S.A DE C.V*”; la actividad a la que se dedica dicha empresa es la de ser reexpedidora de carga mundial.

Durante los 3 años que he pertenecido a esta empresa he logrado desarrollarme como profesional de la carrera de Relaciones Internacionales. El ser egresada de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), fue una de las razones que beneficio a mi contratación además del manejo del idioma inglés que incluye mi preparación en dicha carrera, no importando ser pasante de esta licenciatura; como sabemos es difícil conseguir trabajo sin tener título debido, a la competitividad que hay dentro de este medio y la preparación que se requiere es cada vez más completa.

Durante este tiempo he logrado mejorar mis conocimientos en el manejo de mercancías para importación y exportación marítima y aérea. Al principio de mi vida laboral solo contaba con conocimientos de la importación y exportación aérea que se maneja por medio de mensajería a través de mi primer trabajo, en *United Parcel Service (UPS)*, dentro de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México en el departamento de atención al cliente.

Por otra parte en la actividad internacional, *Gold Logistic S.A DE C.V* es una empresa joven; por esta razón me ha permitido involucrarme de manera directa logrando desarrollarme laboralmente en de todas las áreas de operación, realizando desde la elaboración de un *Bill of lading* (emisión de conocimiento de embarque marítimo), hasta la logística completa; como la cotización de fletes internacionales, la entrega de la mercancía en la empresa del cliente, entre otras.

La mayoría de los embarques internacionales que superviso son, en términos internacionales, compra-venta *EXWORKS*, situación que me ha ayudado a entender la logística de tráfico internacional de manera general teniendo contacto con las diferentes navieras y consolidadoras de carga, así como las diferentes aerolíneas y líneas transportistas del país.

Dado que la empresa incluye el servicio de despacho aduanal, mediante convenios con agentes aduanales, me ha permitido conocer los diferentes trámites y permisos que se requiere para importación, teniendo contacto con los agentes aduanales conociendo la operación de recolección de documentos, revalidación de guías aéreas, conocimiento de embarques, y despachos aduanales en las aduanas del aeropuerto de la Ciudad de México, como en el puerto de Veracruz. Por lo que respecta a los demás puertos y aeropuertos el manejo es por vía telefónica, esto me ha ayudado a entender mejor las maniobras que se realizan en puertos y aeropuertos, dando una mejor asesoría a los clientes y una perspectiva más real de sus embarques.

Es indudable que como empresa reexpedidora de carga conocida también como *forwarders*, como se denomina a nivel internacional, la empresa tiene convenios con agentes de carga a nivel mundial. Esto me ha servido para mejorar el idioma inglés de manera escrita y hablada, por la comunicación frecuente que tengo con los representantes de diversos países; me orientan para conocer los diferentes problemáticas de cada aduana, la logística que tiene cada país para importar y exportar; así como la importancia de hacer un análisis de cada empresa que, como internacionalista, he podido desarrollar para el mejoramiento del servicio.

De ahí que en el tiempo que llevo laborando en *Gold Logistic* me ha dado la oportunidad de desenvolverme en las áreas de atención al cliente, así como operaciones de importación y exportación marítima y aérea, lo que me ha permitido ir escalando dentro de la empresa, reconociendo el esfuerzo y el compromiso que tengo con ella; dándome la confianza por parte de mis superiores de conocer otras aéreas. Actualmente las áreas de operación de importación marítima y aérea son las que superviso.

Este ramo tiene diversas facetas en las que se puede incursionar y especializarse, por lo que espero seguir aprendiendo dentro de la misma.

Por lo que respecta al transporte terrestre, es una área que he manejado poco, incursionado solamente al contratar transportes de manera local, con el propósito de sacar cargas de las aduanas mexicanas y mandarlo a la dirección del cliente; por lo que concierne a importaciones y exportaciones terrestres a Centro América, Estados Unidos y Canadá han sido relativamente pocas las que he realizado, siendo un medio por explorar en el ramo de fletes internacionales.

El área de atención al cliente ha sido una de las partes más gratificantes que he experimentado, porque a través de este departamento he logrado tener contacto directo con todos los agentes involucrados en una sola operación, y controlar la carga desde origen hasta el momento de entrega, tener un buen desempeño en este puesto se refleja en una mejor calidad en el servicio; teniendo en cuenta la importancia que es manejar la carga de los clientes, entregar a tiempo y en buen estado.

Dentro del tiempo que llevo laborando he aprendido que la organización y la rapidez es fundamental en este medio, de lo contrario pierdes el control de los embarques ocasionando retrasos, complicaciones y la posible pérdida de los clientes a futuro; siendo el primer embarque la imagen que tendrán en lo sucesivo.

En ello reside la importancia de tener un buen manejo de atención al cliente, mediante una actitud de servicio, esto se refleja en la permanencia del cliente en la empresa, logrando tener una cartera de clientes fijos, siendo importante para la estabilidad de la misma.

En algunos casos alcanzar las expectativas de mis superiores, es una tarea difícil, siendo un reto personal lograr que la empresa siga creciendo para poder tener, en un futuro, una estabilidad laboral. Por todo lo anterior me considero ser candidata para la modalidad de titulación por trabajo profesional, ya que espero cumplir con los lineamientos que se requieren de manera satisfactoria, siendo esta, una gran oportunidad para titularme

II. Antecedentes de la Gerencia de Operaciones

Debido a que la empresa se dedica a la reexpedición de carga, empezaré dando la definición de lo que significa un reexpedidor de carga y los puertos y aeropuertos que la empresa maneja.

“El prestador de un servicio especializado que actúa como intermediario entre el usuario y el transportista es el agente o reexpedidor de carga quien desarrolla actividades para solucionar, por cuenta de su cliente, todos los problemas implícitos en el flujo físico de las mercancías. Consigue carga a los transportistas y resuelve al embarcador cualquier problema vinculado con transporte, almacenaje, consolidación, embalaje o distribución de productos, además de los servicios auxiliares y de asesoría involucrados, incluyendo los relacionados con materia fiscal y aduanal, declaraciones de bienes para propósitos oficiales, aseguramiento de los productos y recolección o procuración de pagos o documentos relacionados con las mercancías.”¹

Mapa de puertos y aeropuertos que utiliza Gold Logistic.



Fuente: Mapa extraído de página de Internet /www.mapasdemexico.net/mexico-country.shtml consultado el día 16 de agosto

2007

1. <http://www.antp.org.mx>. (consultada 12 de diciembre 2006). Transporte e Industria Productividad y eficiencia de transporte en memorias de transporte.

Gold Logistic, S.A. de C.V. fue establecida en 2003 asegurando la calidad absoluta en todos los servicios que brinda. Contando con personal que tiene experiencia de más de 30 años, se mantiene en constante capacitación para estar siempre al corriente con los cambios tan frecuentes que se viven en México con el fin de brindar a nuestros clientes, tanto nacionales como internacionales, el mejor servicio de reexpedición de carga internacional existente en el país.

Es así que en el caso de *Gold Logistic S.A de C.V* como lo he mencionado, es una empresa que se encarga de reexpedir carga, contando con otra función ligada a la reexpedición de carga que es el transporte multimodal, el cual consiste en acortar tiempos y utilizar rutas prácticas en base al uso de diferentes medios de transporte: terrestre, marítimo y aéreo, la definición de lo que significa transporte multimodal es la siguiente:

“...Según el artículo Primero del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, por transporte multimodal se entiende, el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia, hasta otro lugar designado para su entrega, situado en un país diferente....”²

Como es de esperarse de una empresa que aspira estar entre las mejores del país, *Gold Logistic S.A de C.V* pertenece a las asociaciones más importantes de reexpedidores y agentes de carga; esto significa tener presencia dentro de los gremios de Agentes de Carga Nacionales e Internacionales; es por lo antes mencionado que el departamento gerencial ingreso a la compañía como miembro de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga que en lo sucesivo será denominada por sus siglas (AMACARGA), de la cual es miembro a partir de el 2006.

Dicha asociación esta integrada actualmente por 78 miembros nacionales, con sede en la Ciudad de México y una oficina filial en la Ciudad de Guadalajara, cuya finalidad fue la de crear un organismo que le diera relevancia y presencia a los agentes de carga en México

2. <http://www.antp.org.mx>. (consultada 12 de diciembre 2006). Transporte e Industria Productividad y eficiencia de transporte en memorias de transporte.

que hasta el momento empiezan a tener reconocimiento como parte fundamental en el transporte internacional; los agentes de carga están empezando a ser reconocidos dentro del país.

De tal manera que la compañía es miembro de recién ingreso, pertenece a partir del 16 de julio de 2006 y fue resultado de la búsqueda de presencia, reconocimiento e imagen a nivel nacional, consiguiendo relaciones comerciales con agentes de carga.

Así también somos miembros a partir de 24 de septiembre de 2003 de *Security Cargo Network*, asociación internacional que se localiza en *Denver, Estados Unidos*, la cual es una alianza global teniendo 150 miembros en más de 80 países. Esta asociación ha generado grandes beneficios. Ha permitido ofrecer un servicio de flete internacional con la garantía de tener la seguridad y la posibilidad de mover la carga no importando el país de origen; ejemplo de esto es el siguiente:

En agosto del 2006, se lo solicito a la empresa *Gold Logistic*, un servicio para exportar una camioneta marca Toyota y un automóvil marca Mercedes Benz blindados; se tenía que mover la carga desde Monterrey Nuevo León, al puerto de Altamira Tamaulipas y enviarlo a Abuja, Republica Federal de Nigeria, el consignatario final era el ministro de defensa del país mencionado.

En primer lugar hay que mencionar que el exportador no había conseguido quien manejara esta carga, ya que el destino final era complicado; no todos los agentes de carga nacionales tienen contactos en Nigeria, y por el termino de venta, el cual consistía en que todos los gastos que ocasionara mover la carga fueran por cobrar al importador que fue el ministro de defensa.

En este caso, mi labor fue verificar con *Security Cargo Network* que tuvieran un socio en el país final de entrega, comprobar con la empresa socia sobre las restricciones en mandar estos vehículos y que documentos, a parte de la factura comercial y lista de empaque se requerían para efectuar la importación en Abuja Nigeria, para la entrega al destinatario final previo a enviar la carga con el fin de tener todo previsto antes de mover la mercancía, de este modo logramos darle al cliente la seguridad de manejar la carga en

las condiciones que quería, estando satisfechos tanto el importador como el exportador, obteniendo el beneficio de que nos otorguen por parte del exportador todas las cargas que desean enviar alrededor del mundo, siendo uno de nuestros clientes mas frecuentes en el ramo de Exportación.

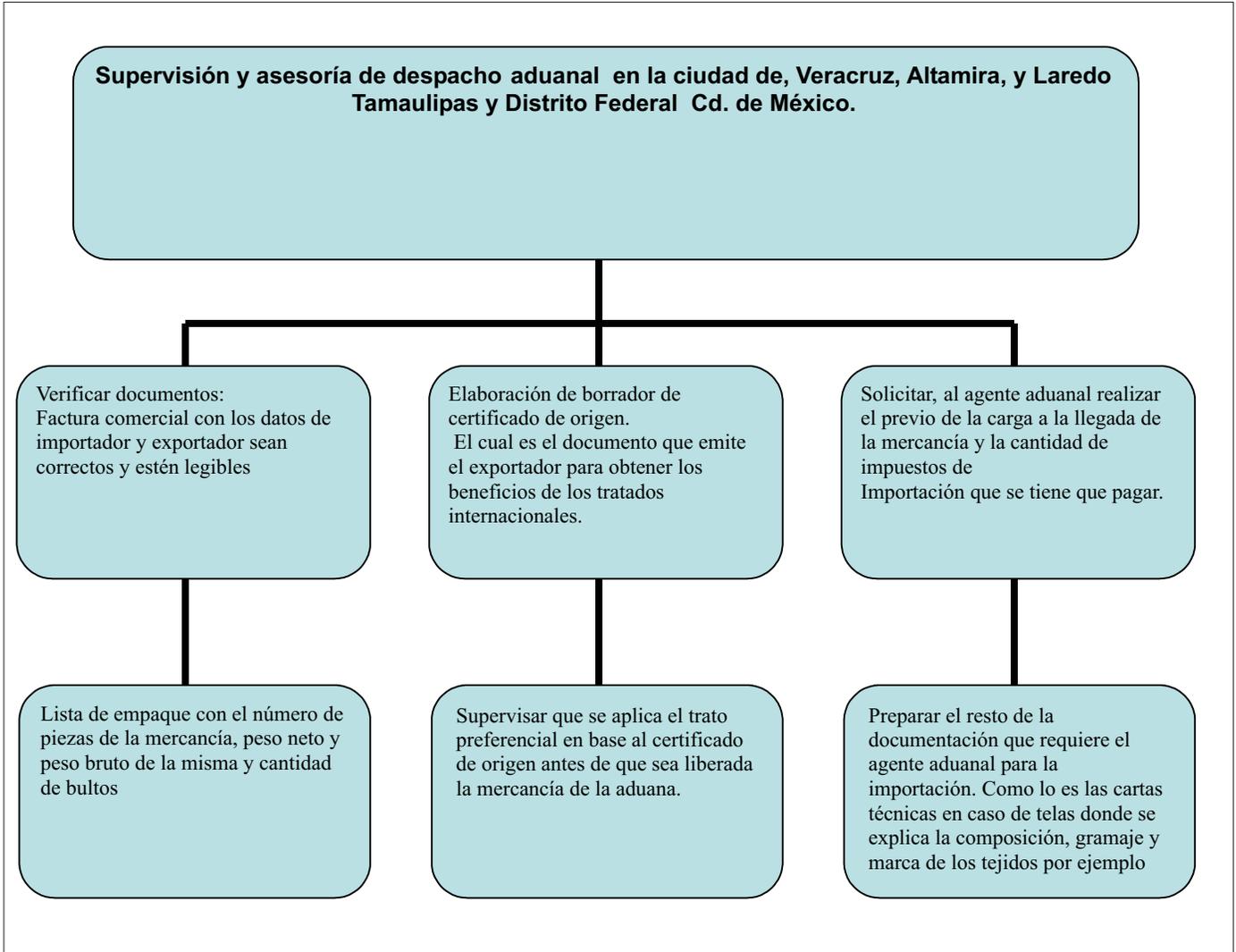
Cabe señalar que parte de los beneficios de pertenecer a dicha asociación, es la imagen dentro del ámbito internacional, que esta empezando a resaltar de *Gold Logistic S.A de C.V*, como empresa reexpedidora de carga mexicana responsable y profesional, logrando el reconocimiento por parte de los agentes internacionales miembros, obteniendo la confianza necesaria para manejar cualquier carga con crédito amplio, el cual ha sido respetado en tiempo hasta este momento.

Cabe destacar que la empresa *Gold Logistic S.A de C.V* es una compañía creada y dirigida por personal femenino, situación que ocasiona asombro por algunos agentes de carga internacional miembros de *Security cargo Network*, sobre todo de los socios de China, que al principio desconfiaron de nuestra capacidad particularmente en el manejo de embarques; actualmente tenemos una relación laboral con ellos de respeto, confianza y experiencia en las operaciones de importación y exportación que realizamos.

Sin lugar a dudas, la atención personalizada es prioridad en la empresa logrando incrementar la cartera de clientes; siendo parte fundamental del servicio integral, teniendo como resultado la confianza de los clientes en los ejecutivos de *Gold Logistic* resolviendo rápidamente los contratiempos que puedan existir en la calidad de servicio. Resultado de esto es el mínimo de quejas que existe en el área de operaciones marítimas y aéreas, en la cual prevalece un ambiente de trabajo cordial, eficaz y comprometido, tanto del personal, como de los dueños de la empresa que han fomentado siempre una relación a puertas abiertas, en todo momento y a cualquier hora.

También la empresa *Gold Logistic S.A de C.V*, proporciona los servicios de asesoría y supervisión despacho aduanal, siendo la gerencia de operaciones la encargada de tal supervisión la cual consiste en:

Síntesis explicativa de la supervisión de Despacho aduanal realizada por la Gerencia de Operaciones.



Fuente: elaboración propia con datos extraídos de Gold Logistic S.A DE C.V

Normalmente, como la mayoría de las empresas de este medio, se ofrecen servicios adicionales muy atractivos a los clientes, como lo es el seguro de mercancías, servicio que nos proporciona una empresa Alemana llamada *Assekuransa*, esta compañía es representante exclusivo para Latinoamérica de *Aktiv Assekuranz*, que fue fundada en 1980 en la ciudad de Munich, Alemania.

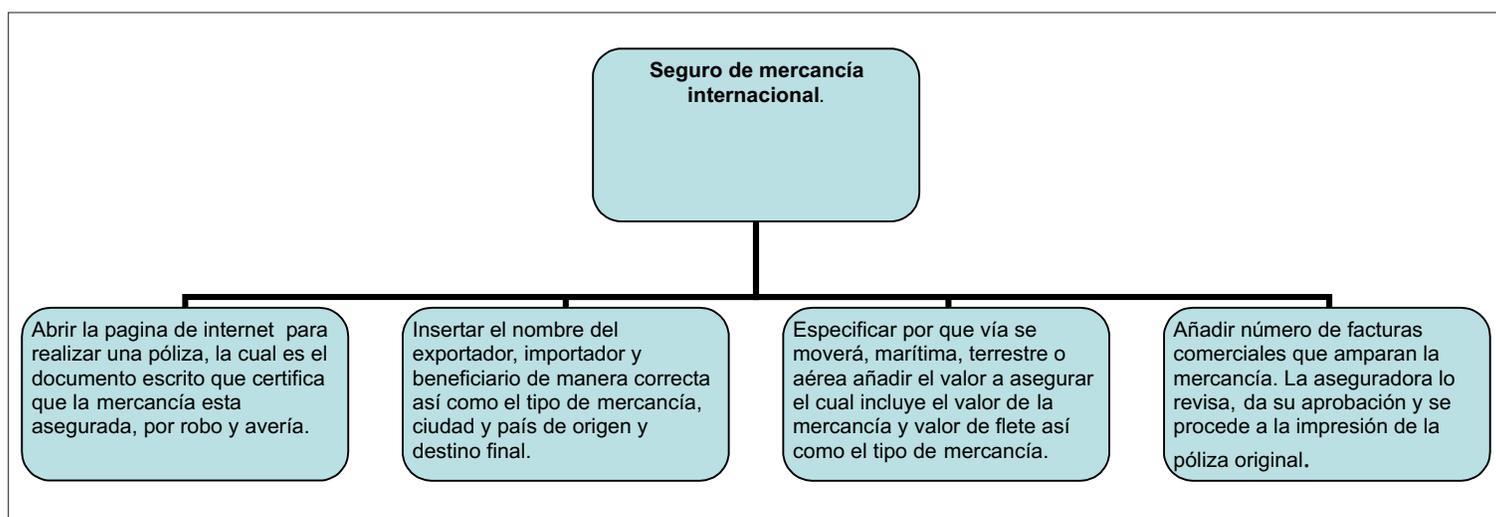
Dicha compañía se especializa en seguros para el Comercio Internacional. Provee pólizas de transporte de Mercadería y de Responsabilidad para los *Freight Forwarders* y agentes aduanales. Brinda cobertura y asesoramiento en seguros para las operaciones de comercio internacional. La oficina encargada de manejar América Latina se encuentra en Argentina, y los seguros de mercancía internacional entran en la siguiente definición.

“Seguro de Mercancía es una póliza que responde a las necesidades del exportador y el importador. Cubre las pérdidas y/o los daños de la mercadería durante el transporte internacional. Seguro de Responsabilidad es una Póliza creada exclusivamente para el Agente de Carga, cubre su responsabilidad sobre la emisión y recepción”³

La página *web* de *Assekuransa*, es clara y fácil de utilizar, cuenta con una consulta en línea las 24 horas los 365 días, esto nos brinda el beneficio en costo al no hacer llamadas internacionales para aclarar nuestras posibles dudas, a la vez, mantenemos a los clientes complacidos por la seguridad que les otorga contratar este servicio con la misma empresa que mueve su carga.

El procedimiento para realizar un seguro de mercancía es el que a continuación describo.

Explicación de la elaboración de los seguros de mercancía internacional.



Fuente: elaboración propia con datos extraídos de la empresa *Assekuransa*.

<http://www.assekuransa.com>. (consultada 15 de febrero 2007). Seguros de mercancía en la página de inicio.

Por otra parte los objetivos principales que tiene el área de operaciones son los siguientes: Fomentar y

- coordinar actividades del transporte internacional.
- Orientar en soluciones con servicios logísticos integrales a nivel mundial a todos los agentes internacionales que pertenezcan a las asociaciones de *Security Cargo Network* así como de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga AMACARGA.
- Ser reconocidos tanto nacional como internacionalmente como reexpedidores de carga a través de un servicio eficiente y seguro.
- Cumplir con las expectativas de nuestros clientes, brindando servicios agregados (seguro internacional, despacho aduanal), proporcionando un servicio efectivo, asegurando que nuestros clientes reciban el mejor servicio en transporte aéreo y marítimo.
- Mantener una comunicación constante con los agentes aduanales y los clientes para la correcta importación de las mercancías, usando todos los servicios que la empresa ofrece como el correo electrónico, el servicio de *messenger* y vía telefónica por medio de celular, fax o llamadas locales, nacionales e internacionales, no teniendo restricción alguna en ninguno de estos medios para el beneficio tanto de los clientes como de los ejecutivos de cuenta de la empresa.
- Tener una buena relación con los agentes de carga internacional y contestar de manera rápida las dudas sobre importación de mercancías, para poder incrementar estas operaciones vía correo electrónico, principalmente teniendo como fecha límite para contestar los correos de 48 a 72 horas como máximo.
- Estar en constante contacto con el área de ventas para verificar los términos y condiciones que se le ofrecieron a los clientes, saber manejar sus operaciones marítimas y aéreas de la manera que le convenga al cliente principalmente.

Es de este modo que la función principal que tenemos como reexpedidores de carga es mover carga internacional desde y a cualquier parte del mundo, dando un seguimiento desde el momento de la solicitud del embarque, hasta la entrega del mismo, es decir, realizar la logística de nuestros clientes mejorando en cada embarque así como el nivel de servicio ofrecido, consiguiendo la total confianza de los cliente en sus movimientos de carga internacional, mediante un control de calidad a través de reportes de productividad realizados mensualmente por parte de la gerencia de operaciones.

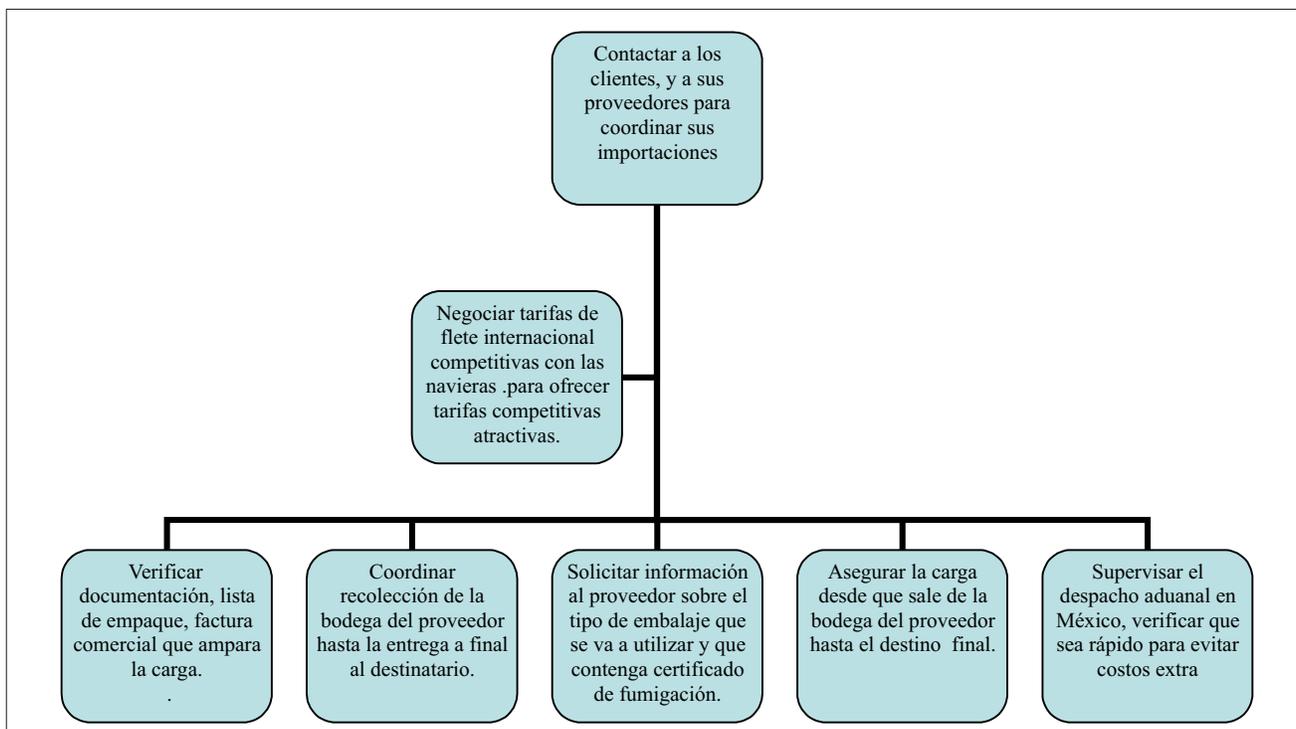
Así mismo el ser una empresa pequeña, nos obliga a mantener un alto nivel de calidad de servicio que es lo que podemos ofrecer y tener como ventaja frente a las grandes corporaciones que dejan de lado esta calidad.

III. Actividades de la Gerencia de Operaciones

Por lo que respecta a este tema es importante indicar que el área de operaciones aérea y marítimas a pesar de tener un nivel de actividades muy estresante, debido a la rapidez con la que se tiene que manejar las importaciones, la presión diaria que se tiene para liberar la carga, así como, resolver las dificultades que se presenten durante el proceso de importación y exportación, también se tienen satisfacciones por parte de los clientes y los dueños de las empresas, quienes reconocen el esfuerzo por mantener la calidad del servicio.

Dentro de las principales actividades que tiene la gerencia de operaciones marítima y aérea a parte de las mencionadas son las siguientes:

Actividades que se realiza en el departamento de gerencia de operaciones



Fuente: elaboración propia, con información de Gold Logistic S.A de C.V

Aunado a las actividades anteriormente mencionadas, otra de las funciones que realizo en este departamento es la revisión y trámite de documentación fiscal, la compañía proporciona asesoría en los tramites que se deben realizar ante la Servicio de Administración Tributaria (SAT) mediante la Administración General de Aduanas, con el objeto de obtener el “Padrón General de Importadores”; siendo esta la autorización que otorga el gobierno de México a las empresas que quieren iniciar operaciones de importación.

De tal manera que la gerencia de operaciones asesora con los pasos que se deben seguir para conseguir dicho trámite. Las modalidades que la empresa ofrece para mover la carga internacional, son vía aérea y marítima, por medio de la modalidad marítima la carga es manejada mediante contenedores.

“El contenedor es un cajón, de forma hexaédrica, hermético, que facilita el transporte de cargas de puerta a puerta, en vez de puerto a puerto, como era tradicional; los contenedores pueden ser de acero, aluminio o madera. Hay contenedores de tipo común con apertura posterior, con puerta al techo, ó con puerta lateral. Hay contenedores *Standard* (sin ventilación) o ventilados, refrigerados, con equipo propio fijo, contenedores tanque y para gráneles secos únicamente. Los contenedores pueden tener capacidades diversas .Existe además, gran variedad de contenedles para usos específicos, esto es, de estructura especial, para distintos tipos de bienes a transportar.”⁴

Dentro de la vía marítima se divide en dos servicios, la consolidada vía marítima *Less Container Load (LCL)*, la cual consiste en poner carga de varios clientes dentro de un mismo contenedor y en este caso es necesario tener el peso exacto, numero de bultos y dimensiones para considerar el espacio que va a requerir dentro del contenedor en este caso se cobra sobre el volumen de la carga de cada cliente, a esto se le denomina “consolidar carga”. Cuando el cliente va a manejar la carga suficiente para completar el total de un contenedor se le llama, Contenedor Completo *Full Container Load*. Los contenedores que comúnmente nos solicitan son los denominados secos o *dry* los tamaños de los contenedores es de 20´ 40´ y 40 llamado *high cube* conocido por sus siglas *HC*.

<http://www.derechocomercial.edu.uy>. (consultada 21 de febrero 2007). Derecho comercial en página de inicio.

Tipo de contenedores manejados en Gold Logistic S.A de C.V



Contenedor-estandar 40'

General		Milímetros	Pies
Interno	Longitud	12032	39' 5 5/8"
	Ancho	2352	7' 8 5/8"
	Alto	2395	7' 10 1/4"
		Kilogramos	Libras
Peso	Peso Maximo	32500	71650
	Tarja	3980	8774
	Carga Maxima	28520	62875
		Metros cúbicos	Pies cúbicos
Capacidad		67.7	2390



Contenedor-estandar 40' "high-cube"

General		Milímetros	Pies
Interno	Longitud	12032	39' 5 5/8"
	Ancho	2350	7' 8 1/2"
	Alto	2700	8' 10 1/4"
		Kilogramos	Libras
Peso	Peso Maximo	32500	71650
	Tarja	4010	8840
	Carga maxima	28490	62810
		Metros cúbicos	Pies cúbicos
Capacidad		76.3	2694



Contenedor Estandar 20'

General		Milímetros	Pies
Interno	Longitud	5900	19' 4 1/4"
	Ancho	2350	7' 8 1/2"
	Alto	2395	7' 10 1/4"
		Kilogramos	Libras
Peso	Peso Maximo	32500	71650
	Tarja	2370	5220
	Carga Maxima	30130	66430
		Metros cúbicos	Pies cúbicos
Capacidad		33.2	1172

Fuente: información extraída de la pagina de Internet www.hapag-lloyd.com/en/fleet/container.html consultado el día 21 de febrero 2007.

Uno de los objetivos a corto plazo que tiene la gerencia de operaciones a la cual pertenezco, es llegar a ser agentes de la Asociación del Transporte Aéreo Internacional (IATA) durante el transcurso del año 2007, siendo uno de los mas grandes retos que por el momento tenemos, ser socios no es una tarea fácil por la cantidad de requisitos administrativos que se tienen que cumplir; como realizar cursos por lo menos 5 cursos de capacitación anuales, realizar un deposito de 200,000 pesos como garantía, contar con un aval, recomendaciones internacionales entre otros que tenemos que concluir en un plazo limite.

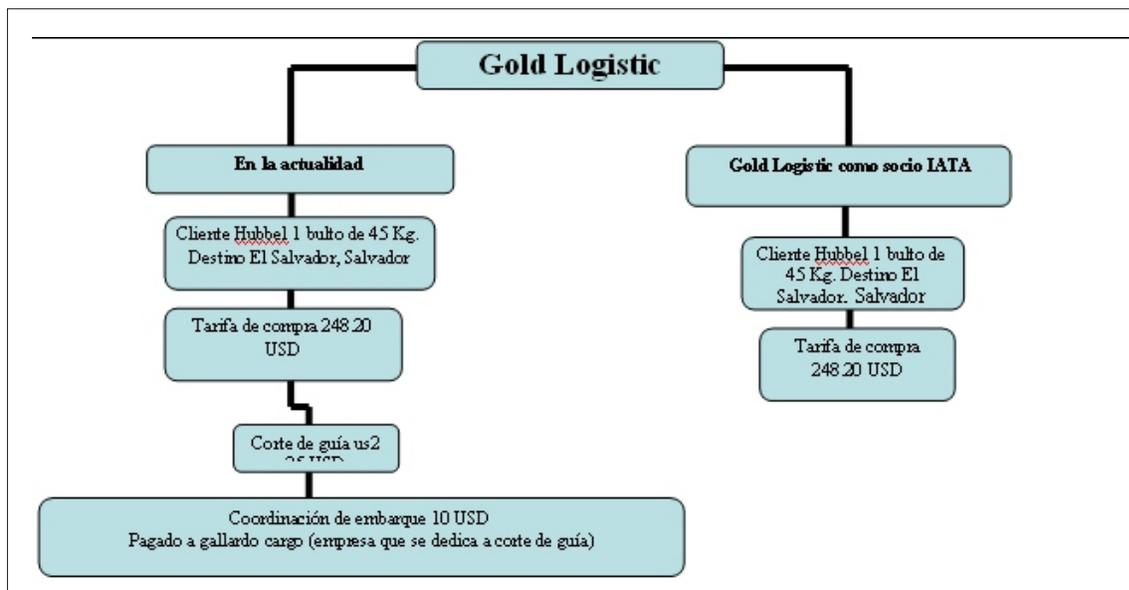
El ser miembros dentro de esta organización es importante para poder seguir creciendo, por las ventajas que ser agente *IATA* tiene dentro del país y el reconocimiento que tiene a nivel internacional. El beneficio sería principalmente con las aerolíneas en cuanto a costos, debido a que se reduce el costo de flete, de manejo de embarque y el costo por el corte de guía aérea, por lo que entendemos como guía aérea como.

“*Air Waybill* o guía aérea es un formato que se refiere al documento de la aerolínea *Airline Air Waybill*, que es impresa para la identificación y control de la carga, solamente se usa para embarques aéreos individuales o consolidados siendo un documento no negociable”

Siendo miembros evitaríamos pagar lo que se le denomina corte de guía, realizar nuestros cortes de guías aéreas para poder manejar directamente las negociaciones con las aerolíneas sin depender de terceros.

El reconocimiento como Agente *IATA* nos puede ofrecer grandes ventajas como.

Comparativo de ventajas al ser socios IATA



Conseguir tarifas especiales con las aerolíneas, así como, el otorgamiento de boletos de avión tanto internacional como nacional a bajo costo para el personal son parte de los beneficios de ser socios IATA.

Por lo antes mencionado los objetivos principales que tiene el área de operaciones son los siguientes:

Orientar en soluciones en servicios logísticos integrales a nivel mundial, a todos los agentes internacionales que pertenezcan a las asociaciones de *Security Cargo Network* y la Asociación Mexicana de Agentes de Carga AMACARGA, así como, todos los clientes que así lo lleguen a requerir en todo momento.

Ser reconocidos tanto nacional como internacionalmente como reexpedidores de carga a través de un servicio de calidad, responsable, eficiente y seguro.

- Cumplir con las expectativas de nuestros clientes, brindando servicios agregados (seguro internacional, despacho aduanal), proporcionando un servicio efectivo, asegurando que nuestros clientes reciban el mejor servicio en transporte aéreo y marítimo cubriendo las necesidades de logística que el cliente vaya a solicitar.

Estar en contacto con el área de ventas para verificar los términos y condiciones que se le ofrecieron al momento de la propuesta de venta a los clientes y saber manejar sus operaciones marítimas, aéreas y terrestres de manera adecuada.

Mantener de manera general el buen funcionamiento del área de operaciones internamente mediante un ambiente laboral productivo y amable, para el buen desarrollo laboral por parte de la empresa.

Es por lo anterior mencionado que las actividades que tengo realizar dentro de la gerencia de operaciones, en síntesis es la supervisión en el departamento de atención al cliente, manteniendo y fomentando la actitud de buen servicio por parte del personal que integra dicho departamento.

IV. Actividades del Ejercicio Profesional

Las actividades desarrolladas durante los 3 años que he laborado en el ramo de comunicaciones y transportes internacionales dentro de *Gold Logistic S,A de C.V* han sido diversas, lo que me ha permitido desarrollarme profesionalmente; debo de mencionar que todos los puestos en los que he pertenecido han sido dentro del mismo rubro, siendo esta área en la que me he desenvuelto y espero seguir operando. He logrado adquirir mayor experiencia en el departamento de trafico; adaptándome adecuadamente a las exigencias de la empresa durante el tiempo que llevo laborando.

De lo anterior con el objeto de dar una breve explicación de las áreas a las que he pertenecido las enlisto, explicando de manera breve las labores realizadas en cada puesto para explicar así la trayectoria que he tenido dentro de esta compañía en los 3 años que he pertenecido a la misma como a continuación lo describo.

IV.I Trayectoria de la Gerente de Operaciones Marítima y Aérea

Atención al cliente

Es el puesto por el que fui contratada dentro de la empresa *Gold Logistic S.A de C.V*, en marzo de 2004. Debido a que contaba con la experiencia dentro del puesto por empleos anteriores, contar con la carrera de Relaciones Internacionales, aunado el conocimiento del idioma inglés, influyo para mi contratación por lo que no fue necesario realizar exámenes y solo mediante una breve entrevista logre ingresar a dicha empresa.

Por lo tanto las obligaciones que dentro del departamento de contacto a clientes desempeñe fueron; proporcionar información de embarque aéreos exclusivamente, solicitar permisos de importación en el cual se puede verificar en que régimen aduanero se esta declarando la mercancía.

“...Todas las mercancías que ingresan o salen de México deben destinarse a un régimen aduanero establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero. Cuando una mercancía es presentada en la aduana para su ingreso o salida de el país, se debe informar en un documento oficial (pedimento) el destino que se pretende a dar a dicha mercancía...”⁶

Así mismo proporcionar las aclaraciones de manera rápida que solicitan los clientes, cuando cualquier tipo de mercancía o carga ingresa a territorio toda vez que se encuentran gravadas con un arancel denominado *Ad Valorem* (valor agregado), que en este caso significa el impuesto sobre el valor de la mercancía IVA, para identificar el arancel, se identifica mediante una tasa porcentual y se tiene que pagar de los bienes a importar, según sea el caso.

Como lo mencione anteriormente también las mercancías pagan, además de los impuestos los derechos de trámites aduanales denominado *DTA* la definición de este último término es el siguiente:

“La Ley Federal de Derechos, prevé en materia aduanera el pago de un derecho por la prestación del trámite aduanero servicio proporcionado por la aduana-,esto es el derecho de Trámite Aduanero (DTA), aplicable a las importaciones definitivas, cuyo importe es del 8 al millar sobre el valor de los bienes para efectos del impuesto general de importación”⁷

Para ejemplificar esta actividad pongo el siguiente caso: Uno de los clientes que demanda esta información con más frecuencia se llama Comercializadora Perfecta Profesional, este cliente maneja embarques de importación provenientes de Italia, y uno de los seguimientos que tengo que efectuar es informar paso por paso la situación de su embarque desde la hora, día que se llamo a su proveedor, cuantas veces se le llamo, cuando y a que hora se recolecta su mercancía y a que hora finalizan de cargar la mercancía, cuando se hace el despacho, cuando a que hora y en que aerolínea vuela, en caso de que no se le notifique alguno de estos pasos nos sanciona con 5 dólares americanos, que tenemos que descontar de la cuenta total que se le cobre, por lo que hay que dar la atención prometida.

6. <http://www.aduanas.gob.mx>. (consultada 12 de febrero 2007). Aduana de México, en sitios de interés.

7. <http://www.aniermveracruz.org>. (consultada 12 de febrero 2007). La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, A. C de Veracruz.

Entre las obligaciones que dentro del departamento de atención al cliente tuve que realizar son:

- Revisión de pedimentos de importación, que son elaborados por el agente aduanal verificando que los datos de peso, nombre de importador, exportador, valor de la mercancía tanto como en precio unitario como en valor total, y bultos, fracción arancelaria, impuestos pagados tanto el DTA, IVA e impuesto de importación, cantidad de piezas, descripción de mercancía, estén correctamente declarados en el pedimento de acuerdo a la información que nos proporcionan los clientes en las facturas comerciales y listas de empaque que también son declaradas dentro del pedimento.

Ejemplo de pedimento de exportación

PEDIMENTO		PAGINA 1 DE 2	
NUM. PEDIMENTO: 07 43 3757 7000234	TIPO OPER: EXP	CVE PEDIMENTO: A1	REGIMEN: EXD
DESTINO: 5		TIPO CAMBIO: 11	08130 PESO BRUTO: 8095 000
MEDIOS DE TRANSPORTE: ENTRADA/SALIDA: ARRIBO: SALIDA:		VALOR DOLARES: 12912.84	
1 7		PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: 143091	
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR:		R.F.C. RSB881130719	
RFC: RSB881130719		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: RUSTICOS SAN BERNARDO, S.A. DE C.V.	
CURP: CP 72821, TLAXCALANCINGO SAN ANDRÉS CHOLULA, PUEBLA, MEXICO		Pedimento: 3757-7000234	
VAL. SEGUROS 0.00		FLETES 0	
SEGUROS 0		FLETES 0	
EMBALAJES 0		OTROS INCREMENTABLES 0	
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: OYT19RX3		Clave de la Sección Aduanera de Despacho: 430	
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: 1 CONTENEDOR DE 40' P2		FECHAS: 30/03/2007	
PAGO PRESENTACION 30/03/2007		TASAS A NIVEL DE PEDIMENTO:	
CONTRIB DTA 4		CVE. T. TASA 4	
PRV 2		TASA 202.00	
CONCEPTO FFI IMPORTE		CONCEPTO FFI IMPORTE	
DTA 0 202		PRV 0 161	
EFFECTIVO 363		OTROS 0	
TOTAL 363		TOTAL 363	
ID. FISCAL B-13048821		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: DIAMOBEL S.L.	
CALLE LOPE DE VEGA No. 24, C.P 13270, ALMAGRO CD REAL DE ESPAÑA, ESPAÑA (RESINO DE)		DOMICILIO	
NUM. FACTURA 3647		FECHA 28/03/2007	
INCOTERM EXW		MONEDA USD	
VAL. MON. FACT 12912.88		FACTOR MON. FACT 1.00000000	
VAL. DOLARES 12912.88		TRANSPORTE IDENTIFICACION: MSC EVEREST	
NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR: MSCU4818797		3	
CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR: CR 89		PAIS:	
OBSERVACIONES: DE CONFORMIDAD CON EL ART. 36 FRACCION II DE LA LEY ADUANERA SE ANEXA: FORMATO DE INGRESO DE CONTENEDORES LLENOS A EXPORTACION A LA TERMINAL (FOLIO DE INGRESO: A128686), FACTURA COMERCIAL.			
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN: SILVA HERZOG URRUTIA CLAUDIO		DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3757	
RFC: SIUC670611E7 CURP: SIUC670611HDFRLR09		Mandatario / Persona Autorizada: JOSÉ ENRIQUE MARTÍNEZ CRUZ	
RFC: MACE590719J6A CURP: MACE590719HDFRRN17		FIRMA AUTOGRAFADA	
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 0000100000000157523		FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: exotbykbcqcpKpNjT30gzMxvldYpjiU6ZvqaEiz5bXfwCea5aEGGQoLctk7mLcenplgB76f9BBYI20+DFBgaD9i8of4KzrArHqstscZla2aXfSIRSRu0X8YnNlYWhHEAI89OXNDZ3955J51zzzcCeTGEpD77x6BYkMCg=	
SEGUNDA COPIA: EXPORTADOR		DESTINO/ORIGEN INTERIOR DEL PAIS	

ANEJO DEL PEDIMENTO		PAGINA 2 DE 2				
NUM. PEDIMENTO: 07 43 3757 7000234	TIPO OPER: EXP	CVE PEDIM: A1	RFC: RSB881130719			
CURP:						
OBSERVACIONES:						
* Informacion de Contenedores y Candados:						
Contenedor: MSCU4818797						
Candado(s): MSC 2434901						
PARTIDAS:						
SEC	DESCRIPCION (RENGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)	CON	TASA	TT	FF	IMPORTE
1	94035001 0 0 0 6 133.000 6 133.000 ESP ESP					
MOTEBLES DE MADERA.						
	913918 101274 7814588 0					
2	94035099 0 0 0 6 36.000 6 36.000 ESP ESP					
SILLAS DE MADERA.						
	1296 00 14381 388 91667 0					
3	94035099 0 0 0 6 6.000 6 6.000 ESP ESP					
MESAS DE MADERA.						
	811 20 888 1498 16887 0					
4	94035099 0 0 0 6 8.000 6 8.000 ESP ESP					
VITRINAS.						
	1320 00 14627 1828 37500 0					
5	44140001 0 0 0 6 11.000 1 165.000 ESP ESP					
MARCOS.						
	348 50 3840 349 05091 0					
FIN DE PEDIMENTO		NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 5		CLAVE PREVALIDADOR: 010		
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN: SILVA HERZOG URRUTIA CLAUDIO		DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3757				
RFC: SIUC670611E7 CURP: SIUC670611HDFRLR09		Mandatario / Persona Autorizada: JOSÉ ENRIQUE MARTÍNEZ CRUZ				
RFC: MACE590719J6A CURP: MACE590719HDFRRN17		FIRMA AUTOGRAFADA				
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 0000100000000157523		FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: exotbykbcqcpKpNjT30gzMxvldYpjiU6ZvqaEiz5bXfwCea5aEGGQoLctk7mLcenplgB76f9BBYI20+DFBgaD9i8of4KzrArHqstscZla2aXfSIRSRu0X8YnNlYWhHEAI89OXNDZ3955J51zzzcCeTGEpD77x6BYkMCg=				
SEGUNDA COPIA: EXPORTADOR		DESTINO/ORIGEN INTERIOR DEL PAIS				

Fuente: Información extraída de la agencia aduanal Silva Herzog S.C

- Archivar los expedientes de manera consecutiva de acuerdo a la referencia que se maneja en la empresa y en orden de transporte, ya sea marítimo, aéreo o terrestre, así como de exportación e importación para proporcionar un fácil acceso de las consultas por parte del personal que lo llegue a realizar evitando retraso en la búsqueda de expediente.
- Recuperar todas las facturas por parte de los proveedores, es decir recibir todas las facturas de los agentes aduanales, de los agentes internacionales, de los transportistas terrestres, de la compañía aseguradora que nos dieron el servicio de manejo de carga dentro del mes en el que se solicitó dicho apoyo, cotejar que sean correctas en cuanto a montos y datos fiscales. Así como la descripción de los conceptos y que coincidan con las instrucciones que se le proporciona al área de contabilidad para realizar la facturación.
- Elaboración de valija (que es la mensajería que en este caso es de manera interna tienen los agentes aduanales para sus oficinas en puerto, el término de valija se usa de manera general a toda la documentación que se envía de manera nacional; a la documentación que se envía internacionalmente a los agentes internacionales se le denomina *courier*).
- Verificar que la valija sea enviada al puerto que corresponda, con la documentación completa (como es la factura del proveedor, *parking list* o lista de empaque, carta encomienda, certificado *Eur1* si lo amerita, etcétera).
- Supervisar los embarques que se manejan en el puerto de Veracruz para la realización del despacho aduanal, se le envía vía electrónica a los agentes aduanales designados por el cliente en puerto para que puedan iniciar sus trámites mediante copias que están selladas por las navieras, los conocimientos de embarque tienen que estar sellados por las navieras obligatoriamente debido a que significa que la naviera da su autorización para que se maneje el embarque por el agente aduanal que designan los clientes. A través de las cartas encomiendas donde se tiene que dar el nombre del agente aduanal.

Ejecutivo de cuenta

Esta promoción la obtuve el 04 de noviembre de 2004, debido al manejo del idioma inglés, que es un requisito importante y por el buen desempeño que he tenido, además de los conocimientos demostrados, las tareas desempeñadas fueron las siguientes:

- Contacto con los clientes de importación proporcionando el seguimiento de embarques aéreos y marítimos, solicitando instrucciones a los clientes para la liberación ante las aduana mexicanas, así como es solicitar el lugar y fecha de entrega, y realizar la solicitud de impuestos y gastos de despacho aduanal.

La solicitud de anticipo es elaborada a los clientes que se les maneja el despacho aduanal y es la solicitud de todos los costos que genera el embarque a parte de los fletes, como son los honorarios del agente aduanal, los impuestos a pagar de importación, el costo de la elaboración de pedimento, el flete terrestre nacional que mueve la carga desde el puerto de llegada hasta la dirección de entrega, entre otros.

- Entrevistas con todos los clientes de importación con fines de presentación para mantener la confianza de los mismos; estas entrevistas se realizan cada 6 meses.

- Elaboración de reporte de embarques manejados y el seguimiento de los mismos

- Proporcionar las fracciones arancelarias que se manejaran de acuerdo a la carga a los clientes, las restricciones que tiene y permisos requeridos en cada caso, así como, la aclaración de las dudas sobre las clasificaciones arancelarias y contenido de los pedimentos, esto lo realizo directamente por medio de la pagina de Internet de la organización de agentes aduanales de la Republica Mexicana CAAREM, en la cual puedo verificar cualquier fracción arancelaria que me sea solicitada ejemplo de la pagina es el siguiente cuadro.

- Recolección de guías Aéreas (*Air Waybill*), en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México solo en los casos de importación con la aerolínea por el que estén llegando los embarques.

-

- Entregar la documentación correspondiente en los casos que otro agente aduanal diferente al que ofrecemos se haga responsable de la liberación de la carga, esta documentación se entrega contra el pago del costo que cobramos por la revalidación de la guía área el cual se determina dependiendo de la aerolínea en la que llegue la carga. La revalidación es el endoso por parte del consignatario autorizando al agente aduanal a proceder a realizar todos los trámites que se realizan para la liberación del embarque.

- Revalidación marítima de documento conocido como conocimientos de embarque (*bill of lading*) a los agentes aduanales; esto se hace de la siguiente manera: una vez que nuestros socios internacionales nos hacen llegar los conocimientos de embarque originales, tenemos que realizar una carta encomienda autorizando al agente aduanal que va a despachar la mercancía en puerto, es decir, realizar la revalidación.

“*Bill of Lading* o conocimiento de embarque, es un recibo dado al embarcador “*shipper*” por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte y otorga derechos sobre las mercancías. Los BL, son emitidos en juegos originales, normalmente 2 o 3 y cualquiera de ellos puede ser usado para obtener la posesión de la mercancía. Por tanto quien posea el BL (*bill of lading*), acredita la posesión de la mercancía. Este aspecto es fundamental, sobre todo en las formas de pago documentales.”⁸

- Solicitar los avisos de arribo a las navieras de carga en tiempo, proporcionarlas a los ejecutivos de cuenta para el correcto seguimiento de las mismas, evitar demoras a través de los prealertas que se le tienen que enviar a los clientes para que ellos tenga a tiempo la información y puedan programar los costos a las navieras.

8. <http://www.reingexeeni.edu.es>. (consultada 15 de febrero 2007). Master de Comercio Exterior en la guía de exportación.

Las notificaciones de arribo son documentos que se realizan para informar de los embarques que están próximos a llegar ya sea a puerto de Veracruz Veracruz, Manzanillo Colima, Altamira Tamaulipas y Progreso Yucatán, según sea el caso.

Notificación de arribo



Notificación de Arribo México, D.F. a 20 de Marzo 2007

VALVULERIA MEXICANA
 Estimado(s) Cliente(s): **LIC. ELIZABETH GARCIA**

Por este medio me permito notificarle del arribo de su próximo embarque marítimo como sigue:

Proveedor: **STANDARD HIDRAULICA**
 Núm. de bultos: **1**
 Peso: **1110GS**
 Mercancía: **VALVULAS**
 AEROLINEA: **AEROMEXICO**
 MAVS: **139-0735-0711**
 HAWB: **292**

Fecha y lugar de llegada: **MEXICO 19 DE MARZO**

COMENTARIOS:

Los costos a pagar se detallan a continuación:

DESCONSOLIDACION DE EMBARQUE	\$ -	
REVALIDACION DE EMBARQUE	\$ 300.00	PESOS
DOCUMENTACION	\$ -	PESOS
IVA	\$ 120.00	PESOS
TOTAL EN PESOS	\$ 420.00	PESOS

Le agradeceremos realizar su depósito o transferencia a la siguiente cuenta:
GOLD LOGISTIC S.A DE C.V.
 BANCOMER CUENTA EN PESOS
 SUC. PLAZA MARIANO ESCOBEDO 0093
 Depósito Cta. No. 0152407523
 Transferencia Cta. No. 012180001524075237

GOLD LOGISTIC S.A DE C.V.
 BANCOMER CUENTA EN DOLARES
 SUC. PLAZA MARIANO ESCOBEDO 0093
 Depósito Cta. No. 0152567862
 Transferencia Cta. No. 012180001526078624

GABRIELA DIAZ DE LEON
 GOLD LOGISTIC S.A DE C.V.
 México, D.F.
 Phone: +52 (55) 55 31 50 58
 Fax: +52 (55) 55 31 50 58
 Email: gabriela@glogistic.com.mx

Fuente: elaboración propia con datos extraídos de Gold Logistic S.A de C.V

Los datos que deben de contener las notificaciones de arribo son: Proveedor o vendedor, país de origen, bultos, pesos, mercancía, fecha de llegada, nombre de la aerolínea o buque, numero de guía aérea o *bill of lading house*, así como los costos que estén pendientes por pagar, como el flete internacional, el costo de documentación, liberación de embarque, revalidación, gastos de origen etcétera.

Los conceptos mencionados son pagados en dólares en caso de que el flete sea por cobrar, se paga por parte del comprador en México o en pesos si viene el flete ya prepagado, estos formatos se elaboran de preferencia con 3 días de anticipación para que los clientes tengan tiempo de realizar el pago y avisar al agente aduanal que va a liberar la carga cuando no somos nosotros quienes manejamos el despacho.

●La elaboración de cartas encomienda, cartas garantías o cheques en depósito según el caso, únicamente para los embarques que manejamos el despacho aduanal; el resto de los embarques sólo se realiza la revalidación al agente aduanal que el cliente disponga. Los cheques o cartas en garantía son documentos que la naviera solicita para amparar sus contenedores y asegurar el pago por posibles averías o demoras de entrega de equipo.

Ejecutivo de operaciones de importación y exportación

A partir del 30 de julio 2005, se creó este puesto en la empresa para complementar las 2 áreas (marítima y aérea).

Contando con el apoyo de mi jefa logré desenvolverme como ejecutivo de operaciones de importación y exportación, ya que aun no contaba con la descripción de las funciones que tenía que realizar en este puesto, esta situación provocó que fuera un poco difícil adaptarme en esta nueva actividad dentro de la empresa; también tuve que empezar a diferenciar mi relación laboral y de amistad con mis compañeros de trabajo, por ser ahora la persona a la que le tenían que dar cuentas, a mi vez tenía que reportar al gerente de operaciones de lo realizado; pero fue un cambio interesante, me ayudó para mi desarrollo laboral por ser el primer puesto en el que tenía que manejar un equipo de personas.

Las tareas realizadas como ejecutivo de operaciones de importación y exportación fueron las siguientes:

●Cotizar a los clientes y agentes de carga que lo soliciten los servicios que *Gold Logistic S.A de C.V* ofrece dependiendo del *incoterm* que nos soliciten.

“Los *Incoterms* (términos de compraventa internacional), son un conjunto de reglas aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de Paris que permiten una fácil interpretación de los principales términos empleados en los contratos de compraventa internacional. Cada uno de ellos establece, con claridad, las obligaciones de cada una de las partes en la práctica normal del comercio internacional, es decir, deslindan con precisión las responsabilidades entre los operadores de comercio exterior (exportaciones e importaciones).”⁹

Estos términos entraron en vigor por primera vez en 1936 y se le han incorporado enmiendas y adiciones la última se realizó el 10 de julio de 1990. Los *Incoterms* tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Para evitar las incertidumbres que se producen por las distintas interpretaciones de los términos, en diferentes países, o, por lo menos, intenta reducir en gran medida tales incertidumbres, la principal razón para la revisión de los *incoterms* de 1990 fue la de adaptar los términos al creciente uso de intercambio de electrónicos. Y regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial:

1. Entrega de la Mercancía. A través del uso de los *incoterms* se determina a quien le corresponde el costo de la entrega de la mercancía, quien tiene que proporcionar la información de donde se tiene que entregar la mercancía de acuerdo al término en el cual se realizó la compraventa.
2. Transferencia de Riesgos. Se puede determinar en que momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.

9. Lic. Felipe Acosta Roca, *Incoterms: términos de compra-venta internacional*, editorial ISEF 2da. edición, México D. F., febrero 2005

3. Distribución de Gastos. Determinar quien contrata y paga el transporte, quien contrata y paga el seguro al momento de la elaboración de un contrato, evita malentendidos, enojos y procesos legales que originan pérdida de tiempo y dinero, ocasionado por un conocimiento impreciso que se suscitaba por las distintas practicas comerciales que se utilizan en los respectivos países.

4. Trámites Documentales. Cuando las partes facilitan varios documentos (facturas comerciales, documentos requeridos para el despacho aduanero o los documentos que prueben la entrega de la mercancía, así como los documentos del transporte). Es de vital importancia que a través de los mensajes electrónicos que el comprador tengan la misma posición legal que tendría de haber recibido un conocimiento de embarque del vendedor,

Los *incoterms* que utilizo con frecuencia dentro de la empresa son:

Exworks EXW Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía en su establecimiento a disposición del comprador.

Free On Board FOB significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha sido sobrepasada la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Cost Insurance and Freight CIF significa que el vendedor ha de pagar los gastos de flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino, además del seguro de mercancía.

Delivery Duty Unpaid DDU, significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición de el comprador en el lugar convenido del país de importación y el vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos con lleva trasladar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo los costos de despacho en el lugar.

Delivery Duty Paid DDP el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador similar a el término *DDU*, excepto que el comprador sólo absorbe el pago de la mercancía.

Es indudable que es importante el uso adecuado de los *incoterms*, en las transacciones internacionales para facilitar la gestión de toda la operación internacional, el poder delimitar claramente las obligaciones de las partes involucradas para disminuir el riesgo por complicaciones legales; de este modo en caso conflicto quedan claramente establecido las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación, como son reglas de aceptación voluntaria pueden ser incluidas en el contrato de compraventa internacional que se utiliza en las transacciones comerciales a través de la comunicación electrónica.

En lo que respecta al resto de las actividades que realice en este puesto son:

- Proporcionar información a los agentes de carga Internacional de las restricciones que existen en México, para ingreso de mercancía y los requisitos que se deben cumplir para realizar las importaciones dependiendo de la mercancía, valor, país de origen y la finalidad de la importación.
- Solicitar las cotizaciones de flete marítimo y aéreo a los agentes de carga internacionales para realizar los importes vía aérea o marítima, así como los impuestos y demás costos a pagar.

Dar seguimiento de los embarques aéreos y marítimos, proporcionar las notificaciones de llegada a los clientes para programar el pago de los costos que se tienen que pagar por adelantado para que pueda tener un despacho aduanal rápido y así poder evitar sin costos de almacenaje o demoras cobradas por las navieras en caso de los contenedores.

- Facturar y coordinar la oportuna entrega de cuentas de gastos a los clientes, agentes aduanales y agentes de carga, la cual tiene que ser dentro del mes en curso o de los primeros días del mes siguiente.
-
- Coordinar el pago de las cuentas pendientes a los proveedores por los servicios proporcionados, consiguiendo plazos de 15 días de crédito para los proveedores nacionales, que son principalmente transportistas y agentes aduanales y un plazo de 30 días para los agentes internacionales.

Es así que las actividades como Gerente de Operaciones son similares a todos los puestos anteriormente mencionados, ya que la relación que existe entre cada puesto es necesaria para el buen desarrollo laboral en este departamento.

Gerente de tráfico

Es el puesto en el que actualmente me encuentro laborando, fui promovida gracias al buen desempeño realizado, a la responsabilidad y compromiso demostrado durante estos 3 años. Se me brindo la oportunidad de ascender durante octubre del 2006, aunque ha sido poco tiempo lo que llevo desempeñándome, no he tenido ningún contratiempo, reclamación o diferencias con los clientes ni con los directivos. Las actividades que actualmente me encuentro desempeñando son:

- Revisión y corrección de todas las cuentas de gastos que nos envían los agentes aduanales, así como las facturas de todos los proveedores y agentes internacionales para que a nuestra vez tenemos que entregar esas cuentas a los clientes, conteniendo los datos y costos correctos para evitar reclamaciones posteriores.
- Revisión de las facturas realizadas en cuanto a montos cobrados de acuerdo a las notificaciones de arribo enviadas con anterioridad, verificando que se encuentren correctos los conceptos y principalmente las cantidades.

- Mantener el seguimiento con los Agentes Interaccionales del servicio proporcionado, así como la revisión de las facturas de todos los Agentes extranjeros que tenemos que pagar.
- Revisar los reportes de los embarques manejados diariamente por los ejecutivos de cuenta para verificar el seguimiento de los embarques y ver lo que están manejando diariamente, que la información que me entreguen este completa y se haya entregado también al cliente vía electrónica, esto es cuando se maneja mas de un embarque del mismo cliente.
- Resolver la problemática que se presente en el movimiento de carga y despachos aduanales de importación, como son, que las facturas de los proveedores estén sin valor, se pida la corrección o las cartas que se lleguen a requerir para la importación, por ejemplo, en el caso de textiles se requiere la carta técnica de identificación de la mercancía, el certificado anexo III (la cual se encuentra en la parte de anexos del presente trabajo), que tenemos que pedir como responsable del manejo del flete internacional.
- Verificar el correcto seguimiento de los embarques marítimos y aéreos, en cuanto a montos de fletes internacionales por cobrar a los clientes, solicitar el pago con tiempo en base a las notificaciones de arribo para realizar todos los pagos de los fletes marítimos con las navieras en tiempo.
- Aclarar las dudas de los clientes en cuanto a requisitos de importación y servicios pagados con la explicación de los pedimentos de importación referente a su contenido.
- Agilizar los despachos aduanales evitando demoras de contenedor y almacenaje en puerto, proporcionando a los agentes aduanales toda la información y documentación que se requiera, tratando de adelantar la misma información antes de que lleguen los buques para que dispongan de la misma.

- Asistir a los eventos de la Asociación Mexicana de Agentes de Carga AMACARGA en México, para fomentar las alianzas que nos favorezcan con diversos agentes de carga dentro del país, y en lo sucesivo poder realizar negocios que beneficien a ambas partes.
- Conseguir tarifas competitivas para exportación marítima y aérea con los agentes aduanales de los diferentes puertos y aeropuertos del país, mediante relaciones que se tienen por parte de la directora comercial con algunos agentes, consiguiendo que nos den una comisión por cada despacho aduanal que les proporcionamos.
- Manejo personal de la cartera de clientes con más tiempo en la empresa, por la importancia que tienen en cuanto a la cantidad de embarques que el cliente nos proporciona.
- Supervisar el oportuno cobro de los gastos proporcionados a los clientes, los cuales tienen que ser pagados antes de que sea liberada la mercancía a excepción de los clientes que les manejemos el despacho aduanal ya que cuentan con crédito que va de los 10 días hasta 20, dependiendo del cliente.
- Fomentar un mayor tráfico con los agentes de carga de España, Alemania, Austria e Irlanda, que son los países que manejamos con más frecuencia; aumentar el tránsito proveniente de Asia, del resto de Europa, como Francia, Italia y Gran Bretaña principalmente. Esto con la finalidad de tener una cartera de clientes estable aumentando las relaciones comerciales con los agentes de carga de estos países para adquirir un aumento en las ventas y lograr alcanzar el reconocimiento por parte de los agentes de carga aun mayor que el que actualmente tenemos.
- Negociar con las navieras la aceptación de cartas garantías para evitar realizarles el depósito en garantía por las averías que lleguen a tener los contenedores.

Es indudable que el conocer los problemas dentro del departamento de operaciones y entender las dificultades que se presentan diariamente, han sido una experiencia que aun sigo descubriendo, y de la cual he aprendido, escuchar ideas nuevas y las posibles soluciones a los problemas que llegan a existir en las operaciones de importación y exportación son importantes para el buen desempeño y mantener el compromiso de que tenemos con la empresa.

Uno de los retos mas difíciles a los que me he enfrentado hasta el momento es mantener un liderazgo que logre mantener al personal bajo mi cargo en armonía y comprometidos con el trabajo realizado diariamente, poder controlar el nivel de tensión que tenemos en ocasiones es primordial para el buen desarrollo de las operaciones.

Es así que al estar al frente de este puesto es hasta el momento una experiencia gratificante, que demanda un mayor compromiso de mi parte para cumplir con los objetivos de buen servicio a los clientes que hasta el momento tiene *Gold Logistic. S.A de C.V.*

V. Relación entre la teoría y la práctica

Antes de establecer el comparativo de los conocimientos teóricos adquiridos en la licenciatura y su aplicación en la práctica profesional, es importante empezar dando la definición de lo que la carrera de Relaciones Internacionales.

“La licenciatura de relaciones internacionales, es una disciplina de las ciencias sociales, encaminada a proporcionar los elementos teóricos-metodológicos que permiten el análisis e interpretación de la realidad internacional en el ámbito político, económico, jurídico, social y cultural. Asimismo contempla aspectos teóricos-prácticos requeridos tanto a nivel operativo como propósito en el proceso de toma de decisiones vinculado con los hechos y problemas internacionales por lo que considera el estudio de los sucesos pasados y consecuencias”¹⁰

Dentro de las ciencias sociales las relaciones internacionales son una de las más jóvenes disciplinas, siendo autónoma con un campo de estudio propio que se ha forjado con continuos cambios y ha sido el fruto de consideraciones de tipo práctico más que de carácter teórico, aprender el análisis y el estudio sistemático de los actos interaccionales.

La misión de la teoría es entendida como definir los conceptos necesarios para el análisis, conceptuar la realidad observada, establecer la naturaleza de la situación que se presenta en este caso, las bases que te proporciona la licenciatura para trabajar en cualquier ramo, la practica seria el hecho de saber establecer puntos de vista, soluciones a las problemáticas que se suscitan en el ámbito de transportes internacionales en México.

Sin los conocimientos teóricos la práctica es difícil, se vuelve un proceso largo, muchas veces sin éxito debido a que no se cuenta con las bases suficientes para desempeñar un buen papel laboral, se corre el riesgo de estancarse en solo una labor por lo que es necesario la actualización teórica debido a que depende de eso la práctica en las relaciones internacionales, uno sin otro no pueden funcionar correctamente.

10. [Http://serpiente.dgsc.unam.mx](http://serpiente.dgsc.unam.mx). (consultada 15 de enero 2007). UNAM rectoría, explicación de carreras.

La licenciatura de Relaciones Internacionales ofrece diversas opciones y alternativas en lo que respecta al ámbito laboral, permite tener varias áreas de trabajo en las que se puede ejercer la carrera debido al sin fin de funciones que cubre, tanto como el ámbito de la sociedad internacional lo permita, existen diversas funciones relacionadas con la actividad del internacionalista sin encasillarse solo en un ramo.

Es una de las carreras en las que se puede desarrollar los conocimientos adquiridos; permite desempeñar actividades dentro del sector gubernamental o en iniciativa privada, como en política exterior, comercio internacional, diplomacia, docencia e investigación y organismos internacionales, siendo la demanda profesional incrementada en los últimos años debido a la complejidad de los fenómenos internacionales que se han suscitado en todas las esferas de este área.

Cuando se concluye con la carrera y se empieza a buscar trabajo en cualquiera de estos ramos, es cuando se empieza a notar lo competitivo que es este medio, son diversas las escuelas públicas, privadas e incluso técnicas que se especializan en el ramo de transportes internacionales.

Como consecuencia a la competitividad laboral que actualmente existe, las carreras técnicas son consideradas equivocadamente con el mismo nivel que una licenciatura por parte de algunas agencias aduanales y agentes de carga, subestimando la carrera, principalmente por estas y otras empresas de transportes internacionales; sin embargo, existe una preferencia hacia los que cursan y finalizan los 4 años de una licenciatura, ya que el compromiso de cursar una carrera muestra a una persona mas comprometida y responsable.

La inversión que las empresas realizan hacia las personas de nuevo ingreso es en cuanto al aprendizaje, ya que llevan más elementos y bases teóricas que son indispensables, aunque depende del perfil del candidato.

El compromiso que demuestra cursar una licenciatura hace que las empresas los prefieran a las personas que culminan una profesión para nivel gerencial. Los 4 años que tiene la carrera permite tener una perspectiva de lo que profesionalmente se va a necesitar, gracias a las herramientas que te proporcionan puedes tener la facilidad de ingresar a cualquier ramo del medio internacional.

Las empresas valoran los conocimientos que se adquieren durante una licenciatura para efectuar cualquier trabajo, se hace uso de la metodología, análisis de la información que recibes haciendo una investigación económica, en el área de atención al cliente, ejecutivo de cuenta o gerencia, tienes que estar en diferentes ambientes laborales, hablar durante largos periodos con diferente tipos de personas, viajar a puertos, tener horarios discontinuos.

Es de este modo importante resaltar que tienes contacto todo el tiempo con licenciados o especialistas en comercio internacional, contadores, ingenieros, administradores, representantes legales y agentes aduanales, colaborando muchas veces en la toma de decisiones, así como la búsqueda de soluciones y procedimientos en materia de comunicación; el hecho de ser internacionalista ayuda a que las personas con los que interactúas tengan confianza en las opiniones que se pueden proporcionar y consideren los puntos de vista que se puedan ofrecer con la finalidad de otorgar mejores opciones para el movimiento de las importaciones principalmente.

El trabajo en equipo es importante en el ámbito laboral, ya que se interactúa con diversos agentes involucrados al igual que en cada operación tanto de importación como de exportación, teniendo que acoplarte a un plan de trabajo y a una metodología en ambas actividades teniendo que seguir una serie de pasos para una correcta logística como coordinar, desde la recolección en origen, con el despacho y la contratación del transportista nacional para la correcta entrega en tiempo; siendo el trabajo en equipo fundamental para el buen desarrollo ya que sin esto no se podría realizar la transportación de las mercancías correctamente.

Es durante la carrera donde se aprende la importancia de involucrarse con gente comprometida con los mismos objetivos y afinidad para trabajar bajo presión, ejemplo de esto es el tiempo de entrega de trabajos escolares, como saber cuando debes liderar al equipo o como se va a coordinar para pasar la materia, en lo laboral esto es similar y los resultados buenos o malos dependen de la correcta integración de las personas involucradas.

Los logros como estudiante son también importantes, como el promedio, que aunque no se considera importante como estudiante, es en el ámbito laboral cuando adquiere relevancia, para el área de recursos humanos de las empresas dedicadas a ofrecer servicios muestra una persona responsable que eligió la carrera correcta, que le gusta lo que estudio y tiene la confianza en lograr lo que quiere. El hecho de manejar un currículum muestra constancia laboral, que siempre se ha trabajado en lo que se estudio, durante las entrevistas laborales hay preguntas como: ¿Qué es la ley aduanera? La cual es una pregunta base que conoces gracias a la teoría que tienes.

“...La definición de la Ley Aduanera es la siguiente Esta Ley, las de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el Despacho Aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. El código fiscal de la federación se aplicara supletoriamente a lo dispuesto a esta ley”...¹¹

En lo que respecta a los idiomas que obligatoriamente cursamos, los porcentajes mínimos que actualmente se requieren es del 75% de inglés, la mayoría de egresados lo tiene o debe tener gracias al nivel alcanzado en el Centro de Lenguas Extranjeras de la facultad y que dentro de esta carrera es importante además de ser el idioma que se maneja universalmente ya que todos los agentes internacionales utilizan para comunicarse a través de los correos electrónicos.

11. Compendio de disposición sobre Comercio Exterior, 2007, editorial ISEF, Pág. 1

Lo anterior mencionado se une para obtener un mayor beneficio ya que cuando ingresas al ámbito laboral como internacionalista puedes analizar que tipo sueldo puedes aspirar, aunque al principio siendo recién egresado es difícil obtener un buen salario, el tener este perfil como base te ayuda a tener un sueldo medio; el hecho de tener un segundo idioma en tu currículum te ayuda a demostrar que tiene la capacidad de compromiso y aspiraciones positivas que las empresas consideran importante.

El tener una especialización en un área en particular que se elige y que tenemos en los últimos 3 semestres, permite que te consideren para una entrevista y ser contratado de acuerdo a tus aptitudes, demuestras tener capacidad de adaptación a diferentes medios geográficos sociales y un adecuado manejo de las relaciones interpersonales.

Una vez que logras ingresar dentro del ramo que decidiste laborar, el paso siguiente es demostrar que la teoría que llevas vale la pena para el puesto y demostrar que puedes hacerlo bien. No fue si no hasta que empecé a trabajar en él aérea de Comunicaciones y transportes internacionales que me di cuenta que son importantes algunas de las materias que curse y que son las siguientes:

Microeconomía, donde aprendí sobre el comportamiento de las empresas, como funcionan, así como el comportamiento de los agentes económicos nacionales e internacionales, para poder realizar análisis del tipo de logística que se puede ofrecer.

Administración Internacional, me proporcionó un panorama del comportamiento de las empresas con proyección internacional, para poder proponer opciones encaminadas a optimizar beneficios, reducir riesgos y costos inherentes a las transacciones internacionales, ofreciendo soluciones viables para optimizar tiempos de transito en flete internacional.

Organización Internacional, es el análisis de los organismos que agrupan a los distintos países a fin de promover sus desarrollos económicos, dentro de mi trabajo los organismos a los que debemos de pertenecer son *ICAO, FIATA, IATA*.

La organización de aviación Civil Internacional ICAO fue creada en el año de 1944 por 52 países miembros de las Naciones Unidas durante la convención de Chicago. Se encarga de establecer normas, métodos y procedimientos recomendados ante quienes la conforman. Los principales objetivos de ICAO son el desarrollo de los principios y técnicas para el desarrollo de la aviación.

FIATA

La Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Similares FIATA, tiene su sede en Zurich, Suiza. Fue fundada en el año 1926, para enfrentar los problemas derivados de la expansión de la industria transportista. FIATA es una organización no gubernamental que agrupa a 40,000 empresas que emplean entre 8 y 10 millones de personas en 150 países. La membresía no se restringe solamente a la industria de la transportación sino que se extiende a aduanas, tramitación marítima o aérea, manejo de almacenes, operación de transporte terrestre, consolidación y otros, que son parte de la transportación internacional. La meta de FIATA es proteger los intereses de industria a nivel internacional por medio de una red de organizaciones nacionales y profesiones aliadas. Anualmente FIATA celebra su congreso mundial con más de 800 personas.

La materia de convenios internacionales, me proporcionó las herramientas para conocer los mecanismos y la naturaleza jurídica de los convenios internacionales para realizar operaciones y negociaciones en materia comercial, saber de la normatividad internacional como son:

la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, aprobada en 1980, la cual otorga preferencia arancelaria a algunos productos originarios de los países integrantes de este acuerdo como Argentina, Ecuador, Brasil, Chile, Paraguay, Perú, Bolivia, Uruguay.

Tratado de Libre Comercio Comunidad Económica suscrito en la ciudad de Brúcelas en 1996, en el cual México logra el acuerdo para cooperación en comercio exterior

Con la Comunidad Europea en el año 2000, para tener preferencia arancelaria mediante el certificado de origen *EUR1*.

Tratado de Libre Comercio (*TLC* el cual se aplica solo a México, Canadá y Estados Unidos).

Cooperación Internacional, me enseñó a conocer el papel que interpreta México y la política exterior dentro del ramo de transportes internacionales, para tener beneficios en el incremento de importaciones y exportaciones; las operaciones que manejamos como pequeñas, empresa se ven afectadas por los movimientos internos y externos del país.

Comunicaciones y transportes Internacionales, fue una de las materias que sirvieron de base en mi desarrollo profesional, el evaluar la importancia del desarrollo de las comunicaciones y transportes mediante el análisis de las implicaciones económicas político-ideológicas y sociales en el ámbito mundial de manera internacional, la zona que manejamos sobresalientemente es Europa, teniendo que analizar la situación Política, Social y cultural de países como España, Alemania e Inglaterra que son clientes importantes, para conocer el efecto que estos rubros crean dentro del transporte internacional en cuanto a costos y tiempos de entrega, teniendo la capacidad de ver todos los agentes internacionales que afectan en conjunto, haciendo un análisis a futuro de las posibles problemáticas y soluciones que se tienen que ofrecer al cliente dependiendo de cada país que piense importar o exportar.

Es esta una de las materias más importantes, me ayudaron a tener una perspectiva de lo que era este medio, aprender lo que había estudiado gracias a las bases que me otorgaron, frases como *incoterms*, contenedores, Internet empezaron a tener sentido, empezar a llevar mis apuntes escolares al trabajo para poder realizarlo mejor y relacionar la teoría con la práctica, me proporcionaron una gran herramienta para poder desempeñar mi profesión sin tantos errores.

Las practicas realizadas durante la carrera son muy útiles, en mi caso me ayudaron a ver la diferencia de lo que es una aduana en puerto y en aeropuerto, hasta el momento que vez físicamente los almacenes dentro de la aduana, los vistas que revisan la mercancía, el sistema automatizado, los montacargas, me otorgaron el apoyo para poder demostrar que era apta para el puesto de operaciones y combinar los conocimientos adquiridos a las labores cotidianas dentro de el transporte internacional.

Los cursos de computación aplicada a las relaciones internacionales, en el área de transportes internacionales, es de gran utilidad ya que durante la carrera nos ofrecen los instrumentos que nos permitan obtener los conocimientos de la informática necesaria para el ejercicio de la profesión.

Esto implica realizar cartas de presentación de la empresa, utilizar programas en *power point*, preparar reportes en *Excel*, elaborar cartas personalizadas a los clientes dirigidas a los directivos, seguir una metodología que coincida con el tipo de escrito que se requiere, así como, mantener la actualización de las relaciones internacionales y sus efectos en el transporte internacional, asesorar correctamente a los clientes en cuanto a las actualizaciones de los convenios para poder ingresar o enviar mercancía

Los perfiles para los aspirantes a esta carrera son similares a los que se necesitan para un trabajo, en ambos son requisitos tener disciplina, organización, habilidad de hablar en publico, buen manejo del lenguaje oral y escrito, facilidad de hacerlo en ingles y español, el interés en los problemas internacionales y su efecto en México, capacidad de observación, así como, ser una persona previsor, eficiente, puntual; son características que como internacionalista tengo que tener y se refleja en el desempeño laboral.

Como egresada, lo ejecuté desde el primer día de trabajo permitiendo, gracias a estas características, escalar en el nivel profesional y exigir los mismos requisitos a los nuevos aspirantes.

El plan de estudios que cursé fue el que entró como nuevo en la facultad, aplicable para la generación 94-97, del nuevo plan de estudios, realizando un comparativo con los demás compañeros de diferentes facultades que cursaron la carrera dentro de la misma generación, e incluso de unas generaciones posteriores, dentro de la misma Universidad Nacional Autónoma de México, formó y está formando una nueva generación de internacionalistas con una visión integral de la sociedad global.

En efecto los conocimientos provenientes de Economía, Ciencias Políticas, Logística, Informática e incluso Ecología, que en otras facultades no se otorgan, son áreas que ya cubren en el mercado laboral, el plan de estudios actual está enfocado a la realidad.

Estos temas son manejados diariamente en mi trabajo, influyó a tener una mejor imagen de la formación de los universitarios, se tenía la creencia que sólo se sabía de marxismo socialismo, conocimientos que no tenían un uso práctico en la realidad laboral por lo que eran poco apreciados dentro del ramo.

Anteriormente se comparaba el nivel de los universitarios con el mismo nivel que un tramitador aduanal o un capturista, se consideraba que se tenía que empezar desde cero por lo que muchas veces no se le daba la oportunidad a los recién egresados, era invertir en personas que no tenían una metodología adecuada para los transportes internacionales debido al absoluto desconocimiento del ramo, personas que aspiraban a algo más sin tener las bases además de ser considerados poco estables laboralmente.

Aunque en el ramo de transportes internacionales y reexpedidores de carga es una área relativamente joven, es necesario que se considere dentro del plan de estudios de la Universidad, un mayor número de prácticas escolares, realizando visitas a la aduana de Manzanillo, Veracruz, o la aduana de México, reforzará la capacidad de análisis y práctica como estudiante, aunque es difícil debido al costo que generan las mismas.

Por lo que respecta a las materias opcionales que se proporcionan en los últimos semestres son de gran utilidad. En mi caso la especialidad que decidí cursar fue política exterior. Sin embargo me hubiera beneficiado de manera integral tomar la especialidad de comunicaciones y transportes internacionales, como estudiante no se investiga que es lo que más conveniente, por lo que no verificas cual es el ramo en el que puedes trabajar y que cumple con las expectativas que tienes, sólo se elige el campo porque tiene poca afluencia o porque es lo que en ese momento te llama la atención.

Analizar la realidad profesional y revisar lo que es más conveniente cursar, para un futuro practico, son asuntos que como estudiantes deberíamos hacer, realizar una breve investigación del campo de trabajo, los requisitos y la demanda laboral que existe para poder elegir adecuadamente la especialidad a cursar.

La diversidad que siempre me ha permitido tener esta carrera, es un gran beneficio que pocas licenciaturas pueden ofrecer, a pesar de ser una carrera joven, se ha incrementado sus egresados notablemente gracias a los cambios que se han suscitado en los últimos años en el ámbitos internacionales y a la demanda laboral que se empieza incrementar para el manejo de la logística internacional.

Dentro de esta aérea la mayoría de las personas con las que laboro son egresadas de este tipo de escuelas; el ser internacionalista es un soporte, actualmente se esta demostrando la necesidad de una especialización, para un adecuado desempeño, teniendo el respaldo de una carrera que aborda los temas mencionados, este respaldo es importante para el desempeño laboral, permite tener seguridad y confianza en las labores realizadas además de tener el compromiso de demostrar la importancia de contratar a internacionalistas.

Debido a esto, la empresa en la cual me encuentro, ha tenido una buena imagen de esta carrera, ejemplo de esto es la relación con los agentes extranjeros, el contacto diario vía telefónica y electrónica con internacionalistas de *Gold Logistic S.A de C.V*, nos considera buenos representantes de la empresa por la educación integral que tenemos, el

proporcionar soluciones rápidas y el manejo del idioma ha sido el puente para una mejor relación tanto con el personal que actualmente superviso como la relación con los agentes de carga internacional, agentes aduanales, transportistas.

La realización de visitas a los clientes a nivel nacional, que quieren asesoramiento, para importar mercancías o agrandar sus negocios entrando al mundo de la exportación, así como la necesidad que tienen las empresas mexicanas de expertos que puedan manejar la situación de la logística en sus empresas, debido a que se encuentran en manos de contadores o ingenieros, esto ocasiona a que sean clientes ideales con los que trato a diario, los cuales desconocen el porque están realizando estas labores además de hacer su trabajo.

La responsabilidad de manejar estas operaciones, las cuales no les pueden dedicar mucho tiempo, demanda que empieza a existir de gente más preparada que pueda ocupar estos cargos, realizar un mejor desempeño para el desarrollo de las mismas e incrementar operaciones de importación y exportación satisfactorias, son algunas de las necesidades que las empresas tienen, siendo empresas como *Gold Logistic* las encargadas de apoyar a la logística..

El trabajar bajo presión saber resolver una situación en poco tiempo, estar bajo control sin que te dominen los nervios es necesario para tener una solución y conseguir resultados, es un compromiso como profesionista demostrar la capacidad de saber manejar la presión, ser responsable y entregar los reportes a tiempo así como la puntualidad, son cosas que se aprenden como estudiante.

Por ultimo la integración de los conocimientos adquiridos como estudiante, aplicado a lo laboral es realizado diariamente, desde el momento de prender la computadora o realizar una llamada, siempre tienes la metodología que como estudiante adquieres y nunca pierdes la capacidad de análisis e interacción que te brinda la licenciatura de Relaciones Internacionales.

VI. Aportación en el campo profesional

Durante el periodo que llevo laborando dentro de la empresa y principalmente dentro del ramo de operaciones aéreas y marítimas, han sido diversas las aportaciones que he tenido la oportunidad de proporcionar, como consecuencia al poco tiempo que tiene la compañía de iniciar operaciones.

Una de las principales aportaciones que he tenido la oportunidad de otorgar para el crecimiento de la gerencia de operaciones, fue realizar una investigación de las asociaciones internacionales más importantes en el país; siendo la Asociación Mexicana de Agentes de Carga AMACARGA la más importante, el fomentar el ingreso a la misma beneficio a mi área directamente, debido a los beneficios que como socios tenemos para poder ingresar a la aduana de la ciudad de México y no solo a los portadores de gafete; la asociación nos ofrece permisos para poder ingresar al personal de recién ingreso y a los clientes que lo requieren.

Otra de las aportaciones realizadas, fue solicitar el acceso vía Internet a la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la Republica Mexicana CAAAREM.

“CAAAREM fundada en 1938 la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la Republica Mexicana es un organismo que representa y defiende los intereses gremiales de los especialistas en Comercio Exterior. Agentes Aduanales.”¹²

La página de Internet de esta asociación es una herramienta útil, sobre todo para una fácil identificación de las fracciones arancelarias y restricciones en importación y exportación que existen, así como, las preferencias arancelarias que la mercancía puede tener, es de fácil acceso gracias a ella tenemos información como: la cantidad de impuestos a pagar, los tratados que puede aplicar, los requisitos que tienen que cumplir las mercancías, tanto en importación como en exportación ; constantemente se encuentra en actualización y contiene los últimos cambios que el diario oficial maneja en nuevas restricciones para importar y exportar.

12. [Http://www.caaarem.org.mx](http://www.caaarem.org.mx). (consultada 20 de febrero 2007). Confederación Asociaciones de Agentes Aduanales de la Republica Mexicana.

Esta modalidad electrónica, facilitó la consulta de las fracciones arancelarias, teniendo la capacidad de respuesta inmediata con nuestros clientes, esta herramienta ha sido un gran beneficio para seguir actualizándonos dentro del ramo de importaciones de manera mas completa.

Así mismo tener la capacidad de análisis e investigación desarrollados durante la carrera me ha permitido complementar la realidad de la política interna de México y sus efectos en el transporte internacional, como lo es el caso de las transferencias bancarias al resto del mundo es importante realizar una análisis de las situación actual y de las perspectivas a largo plazo para tener conocimiento de la posible volatilidad de los tipos de cambio; dentro de mi departamento se hacen las notificaciones de arribo en dólares, con plazos de una semana a 15 días antes de que llegue la carga en México, hay que estar constantemente actualizados con los tipos de cambio ofrecidos teniendo que verificar con casas de bolsa, bancos y publicaciones financieras, así como verificar el movimiento de los mismos.

Las aportaciones antes mencionadas han sido, a mi consideración las más importantes que hasta el momento se han llevado a cabo, sin embargo, he preferido explicar de manera breve, los cambios que en lo que me he involucrado durante los 3 años que llevo dentro de la empresa con base en los conocimientos adquiridos durante la carrera así como durante la experiencia laboral que tengo hasta el momento, como a continuación sigue:

- elaboración de una metodología para tener una lista de chequeo, en el área de atención a clientes mediante un breve listado de los pasos a seguir, contestar a un cliente vía telefónica que sirve como guía rápida para evitar errores.
- Elaboración de una lista de chequeo de las palabras más frecuentes en ingles, así como las abreviaturas más comunes para una mejor redacción escrita en los correos enviados diariamente, para una mejor explicación vía telefónica, usando términos como *vessel*(buque) *shipping line* (naviera), *air waybil* (guía área) *bill of lading* (conocimiento de embarque), entre otros, se usan diariamente y a las personas de nuevo ingreso, se les facilita la adaptación al nuevo ambiente laboral.

- Manejo de formatos en *Excel*, donde se mantenga el control de los embarques y el seguimiento de los mismos, manejando solo la información mas general como referencia, cliente, transporte, y situación actual, se tiene que actualizar diariamente para control interno, se empezó a enviar a los clientes que tienen varios embarques en curso para que conozcan de manera general del seguimiento de mas de 2 embarques, ejemplo de los formatos que tenemos que enviar diariamente a los clientes es el siguiente donde se ve la información que menciona y la situación real de los embarques para tener la confianza y tranquilidad por parte de nuestros clientes, que si tenemos un buen control de los mismos

Síntesis de Reporte de embarques.



PARA: ELECTRONICA Y MEDICINA, S.A.
 ATN: LIC. MARTHA LILIA CORTES

07 DE JUNIO DEL 2007

DE: Gabriela Diaz de Leon
 Email: gabriela@qlogistic.com.mx

ELECTRONICA Y MEDICINA, S.A.										
P/O	PROVEEDOR	ORIGEN	NO. DE BULTOS	PESO DE MERCANCIA	PESO POR VOLUMEN	ECHA ESTIMAD/ DE RECOLECCIÓN	ECHA ESTIMAD/ DE VUELO	AEROLINEA	ECHA ESTIMAD/ DE LLEGADA	OBSERVACIONES
PO 8380	MEDRAD	PHILADELPHIA	2	62	73	MAYO 14, 2007	03-Jun	CARGO LUX	EL DIA 03 DE JUNIO A LAS 17:30	SE ENTREGO EL 04 DE JUNIO A CIMSA
PO 8400	LEO ADAMES	NUEVA YORK	3	75	85	30-May	03-Jun	CARGO LUX	EL DIA 03 DE JUNIO	SE ENTREGO EL 04 DE JUNIO A CIMSA
PO 8374 Y PO 8389	TECHNIX	ITALIA	11	2695	4151	04-Jun	05-Jun	CARGO LUX	DIA 06 DE JUNIO A LAS 09 DE JUNIO YUELO 434 A LAS 17:30	SE ENTREGO CIMSA EL DIA 07 DE JUNIO
PO 8389	TECHNIX	ITALIA	1	60		07 DE JUNIO	09-Jun	ARIFRANCE	09 DE JUNIO YUELO 434 A LAS 17:30	SE ENTREGARA A CIMSA EL 11 DE JUNIO
PO8386	GE MEDICAL SYSTEMS	ISRAEL	3	94	115	06 DE JUNIO	10-Jun	DELTA AIRLINES	EL DIA 10 DJUNIO	SE ENTREGARA A CIMSA EL 11 DE JUNIO
	BRAINLAB	ALEMANIA				SEMANA 25				EL PROVEEDOR INFORMA QUE LA CARGA ESTARA LISTA PARA LA SEMANA 25 POR EL MOMENTO NO NOS PUEDE PROPORCIONAR INFORMACION
PO 8220	GE	AUSTRIA				Jun-04				SE ESTA VERIFICANDO EL COSTO DE ALMACENAJES

Fuente : elaboración propia con datos extraídos de Gold Logistic.

- Realizar una lista de favoritos en las computadoras de operaciones marítimas y aéreas de las páginas de Internet mas importantes, como lo son, las navieras y aerolíneas, para verificar el estatus de embarques y tener el listado de los buques para saber la fecha de salida y llegada de los mismos (*Estimated Time of Arrival*) (*Estimated Time of Departure*), de las navieras actualizados.

Itinerario de buques.

BUQUE	TIEMPO TRANSCURRIDO (DIAS)	SERVICIO	SALIDA	LLEGADA	VIAJE-No.
BARCELONA EXPRESS	13	MGX	2007-06-15	2007-06-28	50W19
MADRID EXPRESS	16	MGX	2007-06-23	2007-07-09	51W20
ROME EXPRESS	16	MGX	2007-07-02	2007-07-18	54W21
GENOA EXPRESS	16	MGX	2007-07-11	2007-07-27	56W22
VERACRUZ EXPRESS	16	MGX	2007-07-20	2007-08-05	56W23

Fuente: Datos extraídos de la pagina de Internet [www. Hapag-Llod.com-interactive](http://www.Hapag-Llod.com-interactive) Schedule consultado 25 de Febrero 2207

- Realizar un formato de la manera como se debe redactar las cartas encomienda, los datos que deben de contener como el nombre del Agente Aduanal que se le va a revalidar el número de conocimiento de embarque, buque y fecha de arribo.
- Realizar formatos en *Excel*, para la elaboración de conocimiento de embarques marítimos *Bill of Lading House* (ver anexo), así como, realizar un análisis de lo que se requiere para un conocimiento de embarque comparándolo con lo de las demás navieras para tener un documento mas completo.
- Tener actualizados los instructivos de llenado para la elaboración de los borradores de Tratado de Libre Comercio TLC y Certificado de Origen Europeo Eur1, para su correcta impresión en origen.
- Dentro del área de exportación realizar un breve análisis de los requisitos de la aduana del país de destino, en caso de los términos de compraventa *Exworks* las restricciones del mismo antes de enviar la mercancía para evitar contratiempos
- Realizar un análisis de los potenciales clientes mediante una breve investigación de lo que importan y exportan, los principales destinos que manejan, el tamaño de la empresa, los servicios que hasta el momento han manejado, para poder ofrecer una atractiva presentación de logística internacional.

- Realizar formatos adecuados para las notificaciones de arribo que se entregan a los clientes en formato *Excel*, teniendo de manera general el resumen de su embarque, así como los costos a pagar en las cuentas bancarias.

- Utilizar los sistemas de comunicación electrónica, como los servicios de *Skype* y *Messenger*, para tener comunicación rápida a bajo costo con los clientes que lo manejan, como los agentes de carga internacionales y los Agentes Aduanales de los diferentes puertos.

Los sistemas *Skype* y *Messenger* son las herramientas vía Internet que tenemos para poder contactarnos con los clientes.

El formato *Messenger*, es un sistema de comunicación electrónica por medio de *Microsoft* que permite tener contacto rápido con los clientes sin necesidad de realizar llamadas telefónicas, reduciendo los costos de las llamadas nacionales e internacionales porque son reconocidos mundialmente; actualmente todos nuestros clientes y agentes de carga tiene un correo en *Hotmail* que nos permite utilizar este servicio .

El formato *Skype* es similar a el sistema *Messenger*, se utiliza para hacer también conferencias orales a través de la computadora las llamadas son a bajo costo por este medio, principalmente lo manejan en Europa, Asia y Estados Unidos. Los dos formatos tienen sus ventajas, también tienen inconvenientes, debido a la saturación que llegan a tener, además de que ambos sistemas ocasionan un riesgo potencial de virus en las computadoras que prevalece cada vez que se utiliza.

De manera General estas son todas las aportaciones que hasta el momento he realizado dentro de *Gold Logistic S.A de C.V* obteniendo resultados favorables para un buen desempeño laboral e integro

VII. Perspectivas en la aérea profesional

La perspectiva dentro del campo profesional, es obtener el título profesional con el propósito de concluir la licenciatura de Relaciones Internacionales, cumpliendo con los requisitos que este proceso requiere con el fin de poder escalar a nivel laboral dentro de la empresa *Gold Logistic S.A de C.V.*

Es destacable la importancia de concluir con la licenciatura para lograr el reconocimiento, como Licenciada en Relaciones Internacionales, no contar con un título universitario resta importancia al respaldo de 4 años de estudio, situación en la que se encuentra contemporáneos de mi generación, principalmente que laboran dentro del ramo de transportes internacionales.

De esta forma, las perspectivas laborales que en este momento tengo es seguir perteneciendo a la empresa *Gold Logistic S.A de C.V.*, continuar el desarrollo profesional dentro de la empresa para colocarla entre las mejores a nivel internacional, seguir aprendiendo del ramo de transportes internacionales.

Otra de las perspectivas, es obtener los requisitos para ser Agente de la Asociación del Transporte Aéreo Internacional *IATA*, actualmente se ha concluido con parte de los mismos como son, los cursos de carga internacional y carga peligrosa, los cuales son parte del trámite de inscripción a esta asociación; dicho proceso se pretende finalizar dentro del plazo del 2007 y principios de el 2008.

Así mismo, poder mantener el crecimiento de la empresa como hasta el momento, aportando ideas que apoyen a su reconocimiento, mantener el crecimiento de la gerencia de operaciones marítima y aérea primordialmente.

En el caso de las convenciones internacionales de las asociaciones de las que somos miembros, proseguir con la representación de la compañía de manera eficiente como gerente de operaciones, a lado de los directivos de la misma, la cual es y seguirá siendo una gran posibilidad como internacionalista de desenvolverme en diferentes ámbitos y culturas mediante el fomento de importaciones con los agentes de carga.

En este sentido proseguir dentro del gremio de las asociaciones sería otra de las perspectivas, tener la habilidad de expresar las problemáticas que como agente de carga se nos presentan diariamente, así como fomentar la cercanía con los demás socios, apoyar las alianzas con los miembros para la solidez de la empresa, analizar los beneficios que esta asociación brinda para poder aprovecharlos al 100%.

En el transcurso del año 2008, dentro de los planes profesionales se encuentra actualizar los cursos de mercancías peligrosas, materia importante dentro del ramo de transportes internacionales para el buen manejo de la carga aérea, tener los conocimientos necesarios para realizar los formatos que se tienen que completar, así como las diferentes clases de mercancías peligrosas que existe y la reglamentación a seguir de cada una de ellas. Este curso lo imparte el Instituto de Capacitación Internacional en Carga Aérea, como las actualizaciones del mismo.

Analizar el ámbito del transporte internacional terrestre mediante investigación de las dificultades que existen en este medio, analizar las posibles herramientas con las que podemos contar (quienes son los transportistas adecuados, las rutas que se manejan, las tarifas que hay actualmente), principalmente las zonas de Centro América y Norteamérica respectivamente, verificar si este medio es rentable para la empresa actualmente e incursionar en este mercado.

Por otra parte, actualizar los conocimientos en cuanto a despacho aduanal se refiere, mediante los cursos que imparte la Asociación de Agentes de Carga para la identificación de mercancías, conocer la ley aduanera y la ley de impuestos de importación y exportación, así como su clasificación arancelaria mediante la práctica de la misma, reconocer los requisitos generales que requieren las importaciones dependiendo de las mercancías, y del país de origen.

Por último, conocer el área de ventas de la empresa, saber el tipo de metodología que se usa para las entrevistas, el perfil necesario que se requiere en esta área, tener un conocimiento integral total de los diferentes departamentos de la compañía.

VIII. Conclusiones

Al elaborar este proyecto para la modalidad de titulación de trabajo profesional, me he dado cuenta de la importancia que la carrera de Relaciones Internacionales ha tenido en mi desarrollo como profesional hasta este momento

A su vez el análisis, la investigación y la metodología fueron base para los logros obtenidos, los cuales seguirán siendo importantes durante el ámbito profesional, la necesidad de obtener el título con el fin de tener beneficios laborales.

El concluir una carrera no es suficiente, tampoco el buen promedio, es necesario cumplir con todos los requisitos, una buena imagen laboral toma tiempo, mayor aun como pasante, no es rentable ser estudiante tanto tiempo es necesario llegar a la meta final que es obtener el título profesional.

Es así que el título profesional es, dentro del ramo de comunicaciones y transportes una herramienta para la escala profesional a pesar que de no es requerido en un principio por muchas compañías, siendo lo mas importante al ingresar en este ramo la disponibilidad de tiempo que podamos ofrecer y el sueldo que aceptas por no tener experiencia laboral, la problemática al no contar con el título como lo he mencionado anteriormente se presenta para poder acceder a mejores puestos, por lo que es importante que los recién egresados no olviden este tema al momento de finalizar la escuela.

Cuando se termina la carrera, se empieza a buscar trabajo, al momento de iniciar la vida profesional lo que importa es conseguir trabajo y el no saberse “vender” teniendo un buen plan de estudios es, muchas veces, la gran dificultad para obtener el empleo que se quiere.

Antes de finalizar la carrera, es importante analizar el campo laboral mediante una perspectiva real, no es necesario esperar a ser egresado para iniciar dicha búsqueda, error que cometemos la mayoría de los egresados, en lo que respecta a la ayuda que los profesores otorgan a los estudiantes a punto de concluir con la licenciatura, es importante para poder contar con una visión real, conocer las herramientas que podemos utilizar y las

opciones laborales en donde hay que enfocarse para poder acceder a un trabajo que nos agrade y que tenga relación con la carrera profesional.

Sin embargo, es cierto que no salimos expertos en la materia y listos para puestos gerenciales, la escuela proporciona las bases y una preparación, esas bases son de gran ayuda aunque depende de uno mismo poder aprovecharlas, el tener el título profesional es una de esas bases, se deja por último por diversas razones, por lo general una vez teniendo un trabajo se relega hasta que llega un momento que es necesario obtenerlo.

De este modo mientras vas escalando de nivel profesional dentro de cualquier empresa, se convierte en un impedimento, muchas veces, para conseguir trabajo en una empresa transnacional o para tener puestos a nivel gerencial.

Es así que laborar dentro del ramo de transportes internacionales me ha enseñado que la metodología, organización y disciplina son herramientas necesarias para un buen desarrollo profesional; esta área es un índice de la preparación y la capacidad de trabajo así como la creatividad, ingenio, carisma que debes tener como internacionalista.

El contar con esta carrera, cumple con los requisitos que *Gold Logistic S.A de C.V* busca en las personas que quieren emplear, la visión de los directivos con respecto a esta carrera es que la realizan personas que tienen la imagen y capacidad para cursarla, jóvenes con ganas de aprender las diferentes materias e idiomas que se cursan.

Es necesario tener las herramientas suficientes para poder enfrentar la competitividad que existe dentro de esta área, cada vez son más las personas que cuentan con mayor respaldo teórico, teniendo mejor nivel, más idiomas y contando con uno o más títulos profesionales o cursos de postgrado que lo respalde.

La edad que es otro factor que dentro de este actividad es notorio, es un ramo joven que está teniendo relevancia en México, son precisamente personas jóvenes que lo manejan y siendo cada vez más jóvenes que ingresan debido a las características que deben cumplir.

Es necesario recordar, como internacionalistas, la necesidad de actualizarse en todo momento para el mundo globalizado en el que vivimos actualmente, es necesario relacionar adecuadamente lo teórico con lo práctico, la actualización constante es una de las conclusiones a las que he llegado con este proyecto, la necesidad de mantener al día los conocimientos y aplicarlos de manera adecuada en las labores cotidianas, sin dejar de lado que la práctica es lo que hará reforzar a la teoría aun más, ya que actualmente en nuestro país están existiendo cambios en cuanto a la injerencia de los transportes internacionales en la economía nacional, está adquiriendo un reconocimiento cada vez mayor lo que trae como consecuencia una responsabilidad aun más grande en el buen manejo de los transportes internacionales.

Particularmente en México la vida laboral como internacionalista dentro de los transportes internacionales, es devaluada realizando la comparación con países como Francia, Italia o España en donde trabajar en este ramo es reconocido a través de sueldos altos por la responsabilidad que se tiene sin embargo también el perfil que deben de tener los empleados es mas alto, por ejemplo manejar perfectamente 2 idiomas, y tener aparte de la licenciatura un diplomado en transportes internacionales.

Dicha situación aun en México no es requerida como requisito indispensable. En nuestro país se esta empezando a reconsiderar los requisitos que como aspirantes debemos de cumplir debido a que se esta realizando el mejoramiento de las infraestructuras de las aduanas, ejemplo de esto es la renovación de la aduana de Veracruz y Altamira que, al estar mejorando su sistemas electrónicos, para un mejor control de las mercancías obliga a que el personal que se contraté cuente con conocimientos del idioma ingles, manejo de equipo de computo para la transmisión electrónica de datos entre otras cosas que están empezando a requerir para pertenecer al medio de transportes internacionales.

Actualmente se esta implementando diversos candados o filtros que eviten la corrupción que existe dentro de las aduanas mexicanas y lograr que el indice de robo de mercancía disminuya, debido a que hasta el momento la desconfianza de los importadores y exportadores tienen para realizar sus operaciones impide que realicen un mayor numero de importaciones y exportaciones.

Uno de los filtros que se han implementado es el nuevo sistema de código alfanumérico CAAT, el cual entra en vigor el 15 de septiembre del 2007, por parte del Servicio de Administración Tributaria ya que debía haberse implementado desde 01 de septiembre del 2007, aun falta algunos detalles al programa de computo que debemos de acceder para registrar las operaciones, existen todavia dificultades por lo que aun desconocemos que impacto tendrá este proyecto para los que estamos involucrados en el manejo de carga internacional.

El sistema de código alfanumérico es exclusivamente para importación y exportación marítima, la cual consiste en registrar a los agentes de carga, transportistas terrestres y navieras dentro del país y estar obligados a registrar todas las operaciones internacionales que las empresas realizan, es decir mediante un numero de registro que es proporcionado por el servicio de administración tributaria todos los embarques que realizamos tienen que ser reportados 24 horas antes de que el buque zarpe, entre los datos que tenemos que proporcionar son: numero de bultos, tipo de embalaje, tipo de mercancía, origen, destino final, numero de contenedor, etcétera.

Dicho proyecto tiene la finalidad de poder realizar un control por parte del servicio de administración tributaria de todas las operaciones internacionales marítimas que se están realizando por parte de los agentes de carga, navieras y transportistas terrestres para evitar el narcotráfico, lavado de dinero de empresas inexistentes, por el momento este programa esta a prueba hasta 31 de diciembre del 2007.

Aun falta mejorar detalles de este plan, pero como este proyecto están empezando a crearse nuevas herramientas para el año 2008, como es incluir también un registro para las operaciones de carga aérea que hasta el momento no entran en la regulación mencionada.

Por lo anterior mencionado el ser internacionalista implica una gran responsabilidad, que en México se esta empezando a tener, ya que al cometer un error en los nuevos registros de mercancías marítimas tienen impacto económico, las multas pueden llegar a ser de hasta 20,000 pesos de acuerdo al error que se haya cometido al momento de registrar la operación, por lo que las personas involucradas en estos nuevos procesos tienen una

responsabilidad cada vez mayor y como consecuencia las personas de nuevo ingreso tienen que estar actualizados de acuerdo a los nuevos cambios en las operaciones internacionales ya que las empresas empezaran a buscar a internacionalistas que puedan manejar este tipo de compromiso.

IX. Anexos

Los anexos que se adhieren a este proyecto son los que a continuación se enumeran y reflejan las actividades que realizo dentro de la empresa, debo aclarar que dentro de los ejemplos que aquí se manejan no se tiene responsabilidad jurídica, excepto en el denominado conocimiento de embarque, debido a que, los que firman como responsables son los clientes y nuestra labor es realizar el llenado de los formatos correctamente teniendo responsabilidad económica en caso de que contengan un error que haya sido realizado por nuestra parte, consecuencia del acuerdo que se realiza al momento de manejar la carga .

A) Formato de conocimiento de embarque.

Se eligió el *bl* de este cliente, debido a que es de los más frecuentes y maneja el *incoterm Exworks*, este tipo de *bill of lading* es el que me dedico a realizar, se le conoce como el *bill of lading house*, el *bl house*, es el documento que es emitido por el transitarlo, es el comprobante que le sirve al vendedor como respaldo para recibir el pago por su mercancía; es decir emitimos 3 *bl house* originales los cuales son entregados al comprador, le entregamos una copia al agente internacional que lo va a manejar o al agente aduanal directamente, el cual a su vez solicita al comprador, original de este documento endosado ya que sin el original no se entrega la mercancía ni documentos anexos. Esto asegura que el vendedor solo le entregara los originales una vez que se le pague su mercancía o se concrete el acuerdo en el que se realizó la compra-venta, una vez entrado el original nos exime de cualquier reclamación por parte del vendedor.

Se tiene que tener cuidado en toda la información que se declara ya que es el documento que el cliente tiene y que va amparar su mercancía, se presenta como comprobante en caso de reclamación por daño o faltante de mercancía; la leyenda "*shipper's load storage and count said to contain*", es importante que lo traiga ya que hace responsable al cliente del tipo de mercancía, cantidad y bultos que lo amparan.

BILL OF LADING

Shipper: RUSTICOS SAN BERNARDO S. A. DE C. V RECTA CUAYANTLA 810 TLAXCALCINGO PUEBLA, CP 72821 CTC: SR. GABRIEL CIANCA TEL:+ 22-22-84-1189/284 1884		Export Reference: BOOKING:VNC0010708	Bill of Lading No.: VERVAL122606006
Consignee: DIAMOBEL S. L. LOPE VEGA 24 ALMAGRO CIUDAD REAL VALENCIA CP: 13270, ESPAÑA PH. +9268760153		 EXCELLENCE IN WOLRDWIDE SERVICES Homero No. 136, Desp. 704, Col. Chapultepec Morales C.P. 11570, México D.F.	
Notify Party (No claim shall attach for failure to notify): THE SAME AS CONSIGNEE		For delivery please apply to:	
Place of Receipt: TLAXCALANCINGO,PUEBLA	Port of Loading: VERACRUZ,VER	Port of Discharge:	Place of Delivery:
Ocean Vessel / Voyage No.: ROME EXPRESS 00050N	Freight Payable at: VALENCIA	Excess Value Declaration: Refer to Clause 6(4)(B) + (C) on reverse side ESPAÑA	No. of Originals: EXPRESS RELEASE

Particulars Furnished by Shipper - Carrier not Responsible

Marks & Numbers	No. of Pkgs.	Description of Packages & Goods	Gross Weight	Measurement
TCKU966054-1	1X40'HC	SHIPPER'S LOAD, STORAGE AND COUNT. SAID TO CONTAIN: MUEBLES RUSTICOS	5,400.00 KGS	M3
TRANSPORT MODE DR-DR	1X40'HC	EX WORKS "CLEAN ON BOARD" "FREIGHT PREPAID"	NONE	

Freight and Charges: FREIGHT PREPAID AS PER AGREE	RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITNESS whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated above, the same being accomplished the other(s), if any, to be void. If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. VERACRUZ 27/12/2006
--	--

JURISDICTION AND LAW CLAUSE

"The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law of Mexico and any claim or dispute arising hereun or in connection herewith shall be determined by The Federal District Court in Mexico City and no other Court"

Place and date of issue _____
 Signed on behalf of the Carrier:
 by Gabriela D'Az de Leon

B) Copia de formato Anexo III

En este caso estoy anexando el de un cliente llamado Blancos San Pedro, debido a que el formato antes mencionado sólo es emitido para algunos textiles y prendas de vestir y se requiere para realizar el despacho aduanal de importación, por lo que tengo que enviar este formato llenado de manera correcta a origen, para que lo emitan tal cual, en este tipo de formato solo se requiere presentar copia ante la aduana no es necesario el original y su uso es para confirmar el origen de la mercancía y evitar según sea el caso, la cuota compensatoria que algunos textiles tienen, que a veces es de el 400%, por eso es necesario prevenir y emitir este formato los datos que se tienen que poner, como la clasificación y criterio de origen, se corroboran con el agente aduanal que realiza el despacho para evitar errores, principalmente en la clasificación arancelaria; como se acepta copia en ocasiones hay cambios debido a que no coincide la información de las facturas con las mercancías físicamente, se realizan los cambios apropiados para evitar costos innecesarios, en este caso que el origen es de España, es opcional el certificado de origen, pero cuando las mercancías son de países como Turquía o China si es forzoso este formato para evitar la cuota compensatoria que tienen esos países.

**CERTIFICADO DE PAIS DE ORIGEN
ANEXO III**

1. NOMBRE EXPORTADOR, DIRECCIÓN COMPLETA, TELEFONO/FAX

TEXTIL COMERCIAL BABE, S.L.
C/DEL COLL S/N NAU 26/A Nº2 POL. IND. DE SANTA ANA, E-08272 SANTA FRUITOS DE BAGES BARCELONA, ESPAÑA. NIF: ES-B61124889
TELF. +34 93 876 0628 FAX: +34 93 876 0627

2. NOMBRE PRODUCTOR, DIRECCIÓN COMPLETA, TELEFONO / FAX

TEXTIL COMERCIAL BABE, S.L.
C/DEL COLL S/N NAU Nº2 POL. IND. DE SANTA ANA, E-08272 SANTA FRUITOS DE BAGES BARCELONA, ESPAÑA. NIF: ES-B61124889
TELF. +34 93 876 0628 FAX: +34 93 876 0627

3. NOMBRE IMPORTADOR, DIRECCIÓN COMPLETA, TELEFONO/FAX

BLANCOS SAMPEDRO DE ACAPULCO, S.A. DE C.V.
Alonso Martin, n.44 Frac. Magallanes Acapulco, Gro. Apdo. Postal C-49 MEXICO
RCF: BSA-880202-752
Telf. 744 4859024 Fax.744 485 7412

4.- Clasificación arancelaria	5.- Descripción y cantidad de la(s) mercancía(s)	6. Factura	7. Criterio de origen	8. País de origen
5515.19.99	319.6 Mts LINEALES DE TEJIDOS 50% POLIESTER, 50% LINO, LIGAMENTO TAFETÁN PLANO , 235 gr./mt2 DE NOMBRE PLANA MOD. 6010 COL. NATURAL (BEIGE)	EX0622	B	ESPAÑA
5514.13.99	525.9 Mts LINEALES DE TEJIDOS 50% POLIESTER, 50% ALGODÓN 235 gr./mt2 DE NOMBRE TIGRIS MOD. 5002 DOS TONOS COL. 13-ORO/22-TEJA	EX0622	B	ESPAÑA
5514.13.99	255.4 Mts LINEALES DE TEJIDOS 50% POLIESTER, 50% ALGODÓN 235 gr./mt2 DE NOMBRE DUMA MOD. 5002 UN TONO COL. 90 BEIGE	EX0622	B	ESPAÑA

9. PERSONA O ENTIDAD QUE CERTIFICA

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES VERDADERA Y EXACTA. ME COMPROMETO A COMUNICAR POR ESCRITO A TODAS LAS PERSONAS A QUIENES ENTREGUE EL PRESENTE CERTIFICADO, DE CUALQUIER CAMBIO QUE PUDIERA AFECTAR LA EXACTITUD O VALIDEZ DEL MISMO. ESTE CERTIFICADO SE COMPONE DE 1 HOJA(S), INCLUYENDO TODOS SUS ANEXOS


PERE MORELL
 (Responsable de logística)

10. DECLARACIÓN DEL IMPORTADOR.

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES VERDADERA Y EXACTA Y ME HAGO RESPONSABLE DE COMPROBAR LO AQUÍ DECLARADO. ESTOY CONSCIENTE QUE SERÉ RESPONSABLE POR CUALQUIER DECLARACIÓN FALSA U OMISIÓN HECHA EN O RELACIONADO CON EL PRESENTE DOCUMENTO. ME COMPROMETO A CONSERVAR Y PRESENTAR A LA AUTORIDAD COMPETENTE LA INFORMACIÓN, DOCUMENTOS Y PRUEBAS NECESARIOS QUE RESPALDEN EL CONTENIDO DEL PRESENTE CERTIFICADO, ASÍ COMO COMUNICAR POR ESCRITO A DICHA AUTORIDAD DE CUALQUIER CAMBIO QUE PUDIERA AFECTAR LA EXACTITUD O VALIDEZ DEL MISMO.

(NOMBRE Y FIRMA)

11. ORGANISMO O AUTORIDAD EXTRANJERA.

DECLARO QUE HE TENIDO A MI VISTA LA INFORMACIÓN, DOCUMENTOS Y PRUEBAS SUFICIENTES, A MI BUEN ENTENDER, PARA COMPROBAR QUE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE CERTIFICADO ES VERDADES Y EXACTA.

(CIUDAD, PAÍS, FECHA, FIRMA Y SELLO)

C) Formato de certificado Eur 1,

Este es el formato que diariamente tengo que realizar y revisar debido a que es el certificado para las mercancías de origen europeo que otorga preferencia arancelaria, por el acuerdo que tiene México con la Comunidad Europea, y se realiza para mercancías que rebasan los 6000 euros y no tienen la autorización aduanera como exportadores registrados.

Como el certificado Eur 1 se tiene que presentar forzosamente en original ante la aduana de México, es importante tener la descripción correcta así como la fracción arancelaria, los datos de exportador e importador, debido a que si algo de esto está mal el certificado es rechazado y en lugar de tener preferencia arancelaria de 4% o 5% sobre el valor de la factura, pueden llegar a pagar impuestos hasta por el 25% y 30% según sea el caso, teniendo que absorber la responsabilidad y el costo directamente la persona que emite el eur 1 en este caso sería yo.

Muchas empresas no ofrecen este servicio debido a la responsabilidad que se adquiere por realizar el eur 1 y prefieren que sea directamente el cliente el que lo realice, en caso de estar incorrecto no es responsable ni el Agente Aduanal ni el reexpedidor de carga, en mi empresa se ofrece este servicio como un plus para tener los embarques, si algún Eur 1 está mal en cualquier detalle, la aduana tiene que sellarlo de rechazado para que origen emita otro, debido a que son sellados por la aduanas y esto llega a tardar más de 1 mes, lo que causa almacenajes y demoras incrementando los costos que el cliente no va a costar, es por esto que para emitir un Oruro se tiene que estar seguro que no va a haber errores, hay ocasiones en que se emiten después de la fecha en que los buques salen del país de origen; en estos casos en el área de observaciones se emite la leyenda "emitido a posteriori", para que la aduana lo de por bueno, en estos casos ya no se pueden emitir nuevos, siendo el único que se emitirá para la carga que ampara, por lo que la responsabilidad es más grande.

CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS

Para las mercancías sin embalar, hágase constar el número de objetos o la mención "a granel" al momento cuando se exija la regulación del país o territorio exportador.

<p>1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país) ELSEVIER DOYMA, S.L. TRAVESSERA DE GRACIA, 17-21 2DA PLANTA 08021 BARCELONA ESPAÑA</p>	<p align="center">EUR. 1 N.º A 0038297 AM</p> <p align="center">Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso</p>		
<p>3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa) MASSON DOYMA MEXICO, S.A. C/ SANTANDER 93 COL. INSURGENTES MIXCOAC DELEG. BENITO JUAREZ MÉXICO D.F 03920 MÉXICO</p>	<p>2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre</p> <p align="center">ESPAÑA</p> <p align="center">-----</p> <p align="center">MEXICO^y</p> <p align="center">-----</p> <p align="center">(indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</p>		
<p>6. Información relativa al transporte (mención facultativa) <p align="center">VIA AEREA</p> </p>	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:50%; vertical-align: top;"> <p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p align="center">ESPAÑA</p> </td> <td style="width:50%; vertical-align: top;"> <p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p> <p align="center">MEXICO</p> </td> </tr> </table>	<p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p align="center">ESPAÑA</p>	<p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p> <p align="center">MEXICO</p>
<p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p align="center">ESPAÑA</p>	<p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p> <p align="center">MEXICO</p>		
<p>7. Observaciones</p>			

<p>8. Número de orden; marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos (1), designación de las mercancías</p> <p align="center">2 BULTOS CARGA CONSOLIDADA</p> <p align="center">REVISTAS DE MEDICINA 780 PIEZAS P.A.4902</p>	<p>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)</p> <p align="center">1114 KGS P. BRUTO</p>	<p>10. Facturas (mención facultativa)</p>
---	---	---

11. VISADO DE LA ADUANA

Declaración certificada conforme Documento de exportación (1)

Modelo **DUA AEROPUERTO 007** **007801/0371686**.

del **23/01/2007**

Aduana **MADRID AEROPUERTO 007**

País o territorio de expedición **ESPAÑA**

En **MADRID** Aduana del **Aeropuerto 23/01/2007** CLAVE

Sello

12. DECLARACION DEL EXPORTADOR

El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.

En **MADRID 23/01/2007**

En **CARLOS ARAUZ SANCHEZ**

D) Formato de encargo conferido.

Este formato lo emitimos a todos los clientes que vamos a manejar en el despacho aduanal y que no tienen dado de alta al agente aduanal, se tiene que realizar este formato y enviarse en original al SAT quien revisa este encargo anexo a la documentación completa de la empresa que lo solicita, en un periodo de 2 días autoriza o rechaza tal solicitud, por lo general son aceptados y si llega a ser rechazado el encargo conferido es por el mal llenado del mismo, por eso también nosotros ofrecemos el servicio de llenarlos de acuerdo a la información que el cliente nos proporciona, una vez con toda la documentación nosotros vamos directamente a Hacienda para ingresar dicho trámite y estar monitoreando su aceptación. Realmente es un formato fácil de llenar, en caso de ser rechazado se tiene que volver a ingresar el formato con la documentación para volver a pedir la autorización del encargo conferido.

Se eligió este cliente debido a que es nuevo para la empresa y este encargo es el que se está presentando recientemente, una vez aceptado el encargo conferido por parte de hacienda al agente aduanal ya se puede realizar el pedimento de importación de él cliente para realizar sus operaciones de importación, en el caso de exportación este trámite no es necesario ya que la aduana permite a cualquier agente aduanal realizar estas operaciones según los clientes lo requieran, ya que hay más seguridad para ingresar mercancías que exportarlas.



Encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior y la revocación del mismo.



Servicio de Administración Tributaria
- PADRON DE IMPORTADORES.
- C. AGENTE ADUANAL.

1. FECHA DE ELABORACION:

30	ENERO	2007
DIA	MES	AÑO

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

EES-980616-GIA

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

NOMBRE (S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL ENERGY ECO SAVING S.A. DE C.V.		
CALLE KM 37.5 AUTOPISTA MEXICO-QUERETARO	NUMERO Y/O LETRA EXTERIOR 5010	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR NAVE 5
COLONIA CONDominio INDUSTRIAL CUAMATLA	CODIGO POSTAL 54730	TELEFONO 5881-9319
LOCALIDAD ESTADO DE MEXICO	MUNICIPIO CUAUTITLAN IZCALLI	ENTIDAD FEDERATIVA ESTADO DE MEXICO

4. TIPO DE AVISO A PRESENTAR:

(MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)

A. AUTORIZACION DE PATENTES POR PRIMERA VEZ "X" B. ADICION DE PATENTES AUTORIZADAS C. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO

5. ENCARGO QUE SE CONFIERE:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 59, FRACCION III DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, INFORMO QUE ENCOMIENDO AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL GUSTAVO AVILA BRAVO	PATENTE 3760
CON VIGENCIA: (MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)	INDEFINIDO <input checked="" type="checkbox"/> POR UNA OPERACION: <input type="checkbox"/> OTRA: _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIAMES/AÑO)
	UN AÑO <input type="checkbox"/> _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIAMES/AÑO)

6. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA 2.6.17., NUMERAL 3. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, INFORMO A USTED QUE REVOCO LA ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	PATENTE
A PARTIR DE:	(ESPECIFIQUE FECHA: DIA /MES/AÑO)

7. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S) ALVAREZ AGUIRRE NORMA LETICIA	AAAN581030B72 CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS, QUE LA REPRESENTACION LEGAL CONFERIDA AL SUSCRITO NO HA SIDO REVOCADA, NI MODIFICADA TOTAL O PARCIALMENTE A LA FECHA DE EXPEDICION DEL PRESENTE Y ME COMPROMETO A DAR A CONOCER AL MENCIONADO AGENTE ADUANAL DE MANERA OPORTUNA, EL PRESENTE FORMATO, ASI COMO, EL O LOS CAMBIOS DE DOMICILIO QUE PRESENTE ANTE EL RFC PARA EL CORRECTO LLENADO DE LOS PEDIMENTOS Y, EN SU CASO, LA REVOCACION DEL PODER QUE ME FUE CONFERIDO COMO REPRESENTANTE LEGAL.	
NORMA LETICIA ALVAREZ AGUIRRE NOMBRE Y FIRMA AUTOGRAFA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	
ACREDITACION DEL REPRESENTANTE LEGAL CONFORME AL ARTICULO 19 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:	
NUMERO DE ESCRITURA PUBLICA 7335	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO LIC. ALBERTO BRICENO ALATRISTE NOTARIA 108
CIUDAD CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO	FECHA 30-ENERO-2007

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL.

E) Formato de carta encomienda para navieras.

Este formato solo es una carta por parte de nosotros que se dirige a las navieras dependiendo por cual llegue el embarque, en donde autorizamos como consignatarios de la mercancía dentro de el *bl master*, a que Agente Aduanal se le va autorizar el despacho aduanal; este formato algunas navieras nos los aceptan en copia o en original según sea el caso; es importante tener la seguridad de que es el Agente Aduanal correcto ya que es al único que se le va a dar el poder para despachar la mercancía, este formato lo damos a los agentes aduanales únicamente cuando el cliente nos entrega el original de el *bl house* y paga los costos pendientes como flete, revalidación y desconsolidación; anexo a este formato se les entrega el *bl master* que es el que va a reconocer la naviera para autorizar al agente aduanal.



EXCELLENCE IN WORLD WIDE SERVICES

México, D.F. a 29 de Mayo del 2007

MSC DE MEXICO, S.A. DE C.V.

At'n.: Agencia Portuaria

Por este medio damos amplio poder conforme a derecho corresponda al Agente Aduanal **ENRIQUE RODRIGUEZ GARCIA**, No. de Patente 3522 para que realice todos los trámites inherentes al despacho aduanal de la mercancía amparada por el Conocimiento de Embarque número MSCUH8028964 procedente del puerto de HAMBURGO y que arribo al puerto de Veracruz a bordo de el buque SEA – LAND PACER 00003

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read "P.A. Gabriela Diaz de Leon".

P.A GABRIELA DIAZ DE LEON
GERENTE DE OPERACIONES

GOLD LOGISTIC, S. A. DE C. V.

Homero No.136, Desp. 704 • Col. Chapultepec Morales • C. P. 11570, México. D. F.

Phone / Fax: + 52 (55) 5255 5648 / + 52 (55) 5531 5058

F) Formato de seguro de Mercancía Internacional.

El documento anexo es el seguro de mercancía que emito vía electrónica y que ampara la mercancía, recuerdo los datos manifestados en el mismo, es importante tener toda la información correcta ya que en caso de cualquier daño o faltante de la mercancía la aseguradora va a rectificar si esto es correcto, teniendo la responsabilidad de manifestar los valores y descripción de las mercancías lo más detalladas posibles; se tienen que emitir antes de que salga la mercancía de la empresa del proveedor para que la ampare desde el momento que la recolectan hasta la entrega del mismo .

Address:

Assekuransa
Carlos Pellegrini 989 piso 12
(C1009ABS)
Buenos Aires
ARGENTINA



Certificate (Policy) of Marine Insurance

COPY

No.: RA/ 082154

Sum Insured (US\$)	Place and Date of Issue	Copies	Open Cover No.
41019.25	2007-01-09	83-1680205507/M	12953

This is to certify that insurance has been granted under the above Open Cover to:

Caresse
Santa Fe Avenue 2313, California, (90058), Los Angeles, USA
for account of whom it may concern, on the following goods
MAQUINAS DE COSER

Beneficiary:

Nebraska Sport S.A De C.V
Fernando De Magallanes 200
Mexico, Rincon De Echegaray, (53309), Estado De Mexico
Mexico

For the following voyage (conveyance, route): B/L: PCP014615 Fact: S/N B/L: HOUSE PSC23158MEX
From: USA - Los Angeles, CA To: MEXICO - Naucalpan, Edo de Mexico. SEA

from warehouse to warehouse, in accordance with Clause 5 of the German Rules of Marine Insurance, Special Conditions for Cargo (ADS Cargo 1973-Edition 1984), as printed overleaf.
Claims payable to the bearer of this Policy (Certificate). Settlement under one issue shall render all others null and void.

Conditions

German General Rules of Marine Insurance (ADS). Special Conditions for Cargo (ADS Cargo 1973-Edition 1984)

Terms and Conditions of the above Open Cover

Form to cover (see overleaf) Stranding Cover - Polar Clause

Clauses (see overleaf)

The following English Conditions (see overleaf; No. 107 - the institute Radioactive Contamination Exclusion Clause - is always applicable)

Further written conditions and/or insurance conditions according to the Letter of Credit:

Clausula Biochem

Stranding cover including theft.

Land carriage on vehicles on Mexican territory will be covered to a maximum amount of u\$s 100.000.- per truck, with a deductible of 20% in the case of robbery or theft.

See overleaf for instructions to be followed in case of loss or damage.

No survey for Claims under US\$ 500 - (Custom's and/or Landing Account to be deemed sufficient proof of such loss).

In case of loss or damage, immediately contact Assekuransa Argentina

by e-mail reclamos@assekuransa.com, and the Surveyor mentioned hereinbelow.

Liquidadores de Averias, S.C.

Condor 31 Colonia Alpes

Delegacion Alvaro Obregon

Z.C. 01010, Mexico City

Phone: +52 (55) 5680 7020 / 5651 4542

Phone: +52 (55) 5660 1525 Fax: +52 (55) 5651 6568

Email: f.morales@liquidadores.net

www.liquidadores.net

Premium Paid

This Policy is concluded in special power of attorney of the insurers concerned:
100% GUSTAV F. HÜBENER GMBH, Hamburg
For and on behalf of all insurance companies participating

AKTIV ASSEKURANZ MAKLER GmbH
Head Office Munich

X. Fuentes Consultadas:

A. Bibliografía

Acosta Roca Felipe, Incoterm,
Términos de compra-venta internacional,
Editorial ISEF, 2da edición, febrero 2005.

Asociación de Agentes del Aeropuerto de México A. C.,
Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación,
Recopilación CAAAREM, 2005

Compendio De disposiciones sobre comercio exterior 2007,
Ediciones Fiscales, ISEF, 2007,
Página 1.

Instituto de Capacitación Internacional ICICA.,
Curso Básico de Carga Internacional 2005 en carga Aérea.

The Air Cargo Tariff (TACT).
Editorial IATA, Netherlands 2004,
Página 119

B. Mesografía

<http://www.aduanas.gob.mx>
Aduanas de México.
Consultada 12 de febrero 2007.

<http://www.amacarga.org.mx>
Asociación Mexicana de Agentes De Carga.
Consultada 12 de febrero 2007.

<http://www.aniermveracruz.org>
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la Republica Mexicana A. C.
Consultada 12 de febrero 2007.

<http://www.ant.org.mx>.
Transporte e Industria Productividad y eficiencia de transporte.
Consultada 12 de diciembre 2006.

<http://www.caaarem.com.mx>

Asociación de Agentes Aduanales Del aeropuerto de la Ciudad de México.

Consultada 20 de febrero 2007.

<http://www.derechocomercial.edu.uy>

Derecho comercial.

Consultada 21 de febrero 2007.

<http://www.mcanales.com>.

Pagina de Aerolíneas.

<http://www.reingexeeni.edu.es>

Master Comercio Exterior guía de definiciones de conocimiento de embarque *bill of lading*.

Consultada 15 de febrero 2007

<http://www.securitycargonetwork.com/>

Paginas de seguro de mercancías

<http://www.securitycargonetwork.com/>

Security Cargo Network

<http://www.serpiente.dgsca.unam.mx>.

Universidad Nacional Autónoma de México.