



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

“EL PAPEL DE LOS FREIGHT FORWARDERS EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL. LA IMPORTACIÓN
AÉREA EN LA ADUANA DEL AEROPUERTO
INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO.
DACHSER DE MÉXICO 2013-2016”

MEMORIA DE TRABAJO PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LIC. EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A

OSORNIO PERALTA LUIS ALBERTO

Asesor: Mtro. Abdiel Hernández Mendoza
México, 2017



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.

DEDICATORIAS

A mi hermano Jorge:

Por siempre estar para mí y ser mi conciencia. Aunque no siempre nos entendamos el uno al otro, has sido y siempre serás mi mejor motivo para crecer y ser mejor persona.

A mi mamá:

Por ser mi guía y mi fortaleza. Gracias por tus consejos, tu tiempo, tu cariño, así como enseñarme a siempre dar más de mí.

A Elvirita:

Por ser quien cuida de mí en todo momento.

A mi hermano Alex:

Por haber sido mi héroe de niño y ahora. Este logro te lo dedico ya que de ti he aprendido mucho.

A Araceli:

Por estar conmigo siempre, dándome fortaleza y alentándome a crecer cada día más.

A mi familia:

Por ser parte de mi vida y dejarme enseñanzas.

A Rodolfo:

Por siempre enseñarme a ver más allá de lo que todos ven, sin tu apoyo, tu tiempo y consejos no me habría sentido tan orgulloso de haber escogido RRH como mi carrera.

A mis amigos:

Por escucharme y por darme siempre lo mejor de ustedes. Aunque algunos estén lejos, he crecido gracias a lo que hemos compartido.

A Isis y Christian:

Por su apoyo y consejos en los momentos difíciles.

A Dachser:

Por enseñarme y desarrollarme en mi vida profesional y personal.

A mi asesor:

Por los consejos, la paciencia y el tiempo dedicado a este trabajo.

A la FES Aragón:

Por brindarme la oportunidad de aprender y conocer lo maravilloso que es el mundo y lo interesante que es su desarrollo. Por haberme brindado buenos maestros y amigos; y por haberme regalado la época de mayor crecimiento académico y personal.

Índice

Introducción.....	4
Capítulo 1. Los Freight Forwarders	10
1.1 Estructura General.....	15
1.2 Documentación Expedida por los FF para el transporte aéreo.....	17
1.3 Gateway	19
Capítulo 2. Entidades Externas	21
2.1 Los Agentes y Oficinas de Origen	21
2.2 IATA y su importancia en la transportación aérea de mercancías.....	22
2.3 AMACARGA	26
2.4 Los almacenes y recintos fiscalizados	29
2.5 Aeropuertos	31
2.6 La figura del Agente Aduanal y su relación con la operación de los FF.....	32
2.7 El transporte terrestre local	34
Capítulo 3: Dachser de México SA. De CV. Mi experiencia como operador de importaciones aéreas	37
3.1 Carrera Profesional.....	37
3.2 La importancia de los Freight Forwarders en el Comercio Internacional.....	48
Reflexión Final	52
Fuentes de Consulta.....	56
Anexos.....	60

Introducción

Comercio y Logística

El comercio es una actividad histórica del ser humano y el intercambio de bienes su detonante. Dos factores explican el nacimiento de este: la sobreproducción y la necesidad de obtener distintos tipos de bienes. El desarrollo de esta acción se visualiza en distintas épocas, por ejemplo, Juan Gerardo Garza¹ plantea que la caída del Imperio Romano modificó la estructura social, política y administrativa de Europa. En la Edad Media la organización en feudos descentralizó los factores de producción, divididos y administrados por los Señores Feudales, quienes delimitaban sus territorios. Para entonces el comercio entre feudos era natural, pero todos respondían al Rey. El descubrimiento de América potencializó a mayor escala la actividad comercial por vía marítima y se comenzaron a transportar las mercancías obtenidas del Continente.

En la Revolución Industrial, el cambio se realizó en los medios de producción. Su repercusión fue el espíritu de la Libre Empresa, donde el gobierno ya no es gestor de la economía, sino que el Estado pasó a ser un regulador de las relaciones económicas. Así mismo, se fortaleció el comercio, ya visto como el intercambio de bienes para generar ingresos.

Desde entonces, se mostró que los avances tecnológicos tienen relación directa con el comercio, los medios de producción, y el desarrollo de nuevos medios de transporte; esto último genera un impacto a gran escala en la forma de trasladar las mercancías. Este desarrollo incidió en los tiempos y modos de transportación. Efecto de ello es, más adelante, la creación del modo de transporte aéreo, cuyo traslado se realiza en un menor periodo de tiempo en comparación con otros medios de transporte internacionales.

¹ Garza Treviño, Juan Gerardo, *Administración Contemporánea*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, McGraw-Hill, México, año 2000. Pp.: 15-16.

La transportación de mercancías evolucionó junto a la forma de comercializar bienes. Con ello la forma de dirigirse a dicha actividad se fortaleció con el uso de la palabra logística, entendida de la siguiente manera:

Las raíces del concepto de la logística se encuentran en la antigua palabra griega “λογιστική” que significa aritmética práctica. Su fin era lograr la mejora en el flujo de material y agua entre las fuentes y los sumideros, para que estuviera lógicamente planeado, ejecutado y controlado.

En francés, la palabra se deriva de “logistique”. La logística tiene como esencia la reposición. La derivación histórica de la logística palabra en francés “loger” para el alojamiento y acuartelamiento, lo que muestra la relación entre la esencia de los suministros militares y la logística que hoy conocemos.

Históricamente, la logística tiene su origen en el ejército (guerras napoleónicas y las guerras europeas de liberación). Se dejó el suministro a los combatientes de seguros o más precisamente, la logística de la gestión, el almacenamiento y el control del transporte de mercancías necesarias para la conducción de la guerra (armas, municiones, alimentos, etc.) en el momento adecuado en el lugar adecuado.²

A finales del siglo XXI, el concepto de logística ya no tiene la connotación bélica a la que alguna vez estuvo asociada. Ahora está vinculado a la parte de la transportación, almacenamiento de materiales, así como el control de inventarios que cualquier entidad, ya sea gubernamental, privada o sin fines de lucro, gestiona.

Dicho lo anterior, la logística en el contexto del siglo XXI tiene un sentido comercial, lo que permite vislumbrar que el mundo es un mercado y que el comercio es una forma de medir el desarrollo de las naciones, por ende, las empresas determinan cierta parte de la dinámica internacional, a través de la producción y la oferta de servicios así como de su comercialización.

² Expertos logística, *Origen de la Palabra Logística*. Disponible en: <http://expertoslogistica.com.ar/logistica-origen-de-la-palabra/> > consultado en agosto de 2016.

Abarcar nuevos mercados y presentarse en distintos países, tiene una relación directa entre abastecer y posicionarse en los espacios donde se busca presencia. La competencia entre empresas ya no radica sólo en la producción de un bien o la prestación de un servicio eficaz, se traslada a las cadenas de suministro³. Éstas dan cabida a otras empresas, en la rama de la logística, que son la herramienta para abordar nuevos mercados y fortalecer su participación. Aquí se presenta la génesis de los Freight Forwarders (FF), actores especializados en la cadena de suministros de las empresas, encargados, según su tamaño, de la transportación de mercancías.

Dicho actor se desarrolla en un contexto internacional donde el mundo es un mercado y el crecimiento de las empresas es medido a través del comercio, clave para el crecimiento; su actividad está relacionada con los paradigmas de las Relaciones Internacionales, como la Globalización.⁴

Una manera de percibir la dinámica mundial y el comercio exterior es el tráfico de mercancías que se vuelve un indicador de las relaciones internacionales, eje central de nuestra Licenciatura. La Globalización es una fórmula de interdependencia, donde la economía internacional se caracteriza por la producción y distribución compartida por distintos países; así como el desarrollo y crecimiento económico está relacionado con sus sectores productivos, los cuales están siendo gestionados por empresas multinacionales, en su mayoría.⁵

³ La Cadena de suministros es una red de unidades de negocio con relaciones múltiples. Ofreciendo la oportunidad de capturar la sinergia de la integración administrativa intra e interempresarial. En ese sentido, consiste en procesos de excelencia y representa una nueva manera de manejar las transacciones comerciales y relaciones con otras unidades de negocio.

Disponible en <<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/22513/Capitulo2.pdf>> consultado el 5 de junio de 2017.

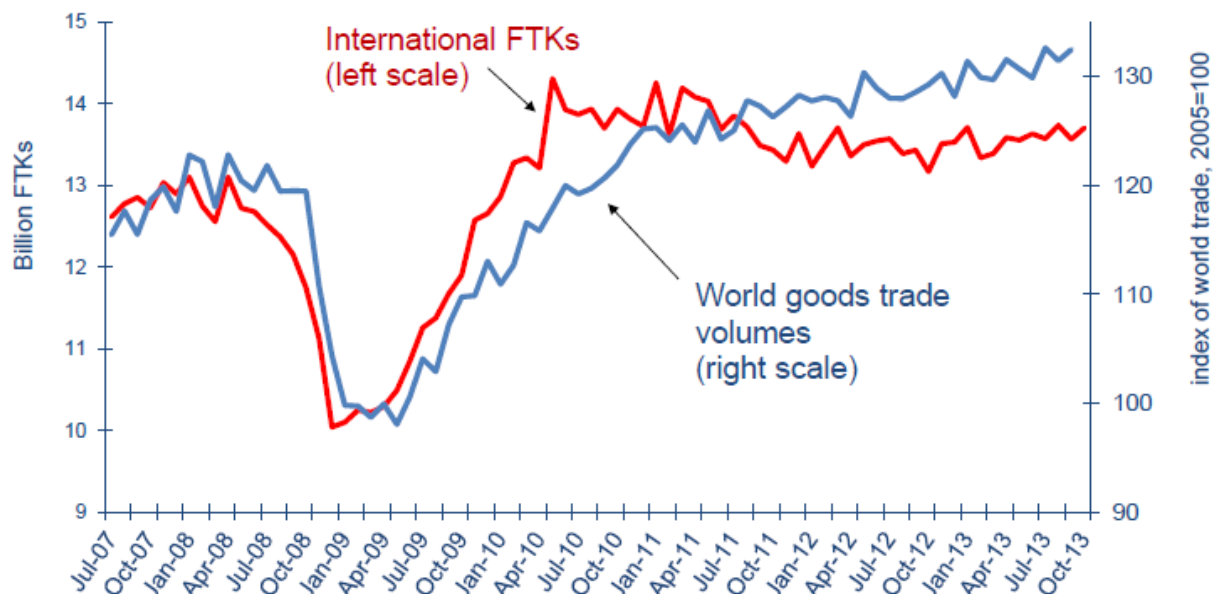
⁴ Para este efecto, se entiende por globalización, según el Fondo Monetario Internacional, como “la integración de las economías y las sociedades a medida que caen las barreras para la circulación de ideas, personas, servicios y capitales”. Globalización: Marco para la participación del FMI, por el Fondo Monetario Internacional, disponible en:

<<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/esl/031502s.htm>> consultado el 18 de ene. de 17.

⁵ Op.Cit: Garza Treviño, Juan Gerardo. Pág: 286.

La relevancia del contexto económico de cada país en la dinámica internacional, se debe a los movimientos comerciales que se realizan, pues la tendencia de generar tratados de libre comercio, o acuerdos de índole comercial, indican que hay una relación directa entre el desarrollo, crecimiento económico y posturas políticas, sociales, culturales que se retroalimentan de forma continua para determinar un contexto y generar un indicador de crecimiento o decadencia, según el estudio realizado por el Consejo Internacional de Aeropuertos (ACI, por sus siglas en Inglés)⁶, como se muestra en la Imagen 1.

Imagen 1 International FTK vs World trade volumes. Fuente: ACI, 2014.



En esta imagen se representa con la línea roja el *International Freight Ton Kilometer* (FTK, que significa Flete/Tonelada/Kilómetro Internacional en la industria de las aerolíneas), y con la línea azul el nivel de intercambio comercial de bienes del mundo, lo que sugiere que el comercio y la transportación aérea están relacionados con el desarrollo de los países. Esto, debido a la naturaleza de mercancías que viajan por vía aérea, ya que son bienes de gran importancia, como mercancías de alto valor, perecederos o bienes

⁶ Extraído de: < http://www.aci-na.org/sites/default/files/chapter_1_-_an_historical_perspective.pdf > *Air Cargo - An Historical Perspective*, Airport Council International -North America. 2014. Pág. 4 consultado el 24 de junio de 2016.

urgentes que demuestran que el intercambio comercial de los países en cuestión es activo y por ende, existe crecimiento económico.

La iniciativa privada ya se considera como uno de los actores que incide en la realidad internacional, ya que por medio de los servicios o de la producción, dispone de los recursos que se encuentran en el país en el que residen, por lo que su expansión en otros países sugiere un cambio de mayor o menor alcance en los países en los que se lleguen a situar.

Lo anterior tiene una relación directa con la materia de Tráfico Internacional II, cuyo objetivo es *conocer los aspectos fundamentales que se utilizan para proyectar cadenas de transporte de mercancías seleccionando la alternativa óptima, desde un punto de vista integral y mediante una gestión eficiente, acorde con las principales prácticas internacionales.*⁷ Así, los FF conjugan la descripción mencionada, ya que se encargan de la gestión de la transportación de bienes, de manera óptima e integral, que es la base de su actividad.

En consideración con lo anterior, la experiencia laboral adquirida, que incide en el presente informe, se ha desarrollado en una empresa de logística, un Freight Forwarder. He trabajado 3 años en *Dachser* de México, una empresa de origen alemán que tiene presencia a nivel mundial.⁸ Comencé como mensajero un periodo de un mes, lo que permitió la familiarización con la documentación relacionada a las actividades de la operación marítima. Después me integré al equipo de la oficina de operaciones aéreas ubicada en la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, dentro del almacén de Lufthansa. Trabajé medio tiempo para poder realizar mis estudios; en ese periodo desarrollé tareas administrativas, ingresando costos y capturando embarques

⁷ Licenciatura en Relaciones Internacionales, *Programa de la asignatura: Tráfico Internacional II*, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Aragón. Consultado en agosto de 2016.

⁸ Dachser de México. <http://www.dachser.com/mx/es/>

en el sistema administrativo de la empresa. También me familiaricé con los documentos utilizados en la operación aérea y una de mis tareas era la de entregarlos a los tramitadores de las agencias aduanales. En mayo de 2015, cuando terminé la licenciatura fui contratado de tiempo completo, entonces realicé tareas operativas en el área de importaciones aéreas, y gestioné distintas cuentas, tanto las obtenidas en México, así como embarques de negocios generados por el Network de la empresa (es decir, las oficinas alrededor del mundo), y de agentes (FF que trabajan en conjunto con Dachser, en donde éste último no tiene representación física). A partir de abril del año 2016 me incorporé al departamento de Calidad, con labores relacionadas con la Administración Internacional, lo que me permite conocer todas las áreas de la empresa. Por el nivel de experiencia que tengo en el manejo de importaciones aéreas, tomé la decisión de realizar este trabajo basado en mi experiencia profesional.

En el siguiente trabajo se aprecian las diferentes actividades de un Freight Forwarder, desde un plano general, así como las áreas en las que se divide y sus objetivos. Se realiza una descripción de sus tareas y de la operación; los distintos servicios que pueden proveer y el por qué se tiene la capacidad de ofertarlos o no. También se describen los actores que participan e interactúan con dicho actor, describiendo sus funciones y tareas, así como los efectos de las mismas en el desarrollo de una importación aérea. En el capítulo tres se presenta la descripción de Dachser de México y mi desarrollo en dicha empresa, así como las tareas realizadas para obtener el conocimiento presentado en dicho trabajo. Por último, se realiza un análisis basado en la experiencia laboral adquirida que se conjuga con el conocimiento impartido en la Licenciatura, sugiriendo la importancia de mencionar a los Freight Forwarders en los planes de estudio y cómo se conjuga dicho actor con los demás conocimientos que ofrece la Licenciatura en Relaciones Internacionales de la Facultad de Estudios Superiores Aragón.

Capítulo 1. Los Freight Forwarders

Debido al contexto internacional en el siglo XXI, las empresas se presentan en nuevos mercados de manera organizada y rápida para un crecimiento. Entre todas las actividades que realizan para dicho objetivo, la transportación de sus bienes es la pieza clave para lograrlo, por lo que se allegan de socios comerciales que se encarguen de la transportación internacional en toda su extensión. A esto se le conoce como *tercerización de servicios de transporte*, que significa que uno o más actores intervengan en el proceso logístico para que la empresa en cuestión dedique sus recursos principales en la producción y deleguen la transportación a un tercero, con un enfoque a reducción de costos y una distribución óptima, a cargo de expertos que asegure la disponibilidad de sus productos en el mercado.

Entre los actores mencionados, existen los Freight Forwarders (desde ahora FF), quienes responden a la necesidad de las empresas por abordar, mantener y permanecer en distintos mercados en los que, sin abandonar su *core business* (la producción y la mercadotecnia de sus productos), deben hacer llegar sus productos o bienes (ya sean insumos, instrumentos de producción o bienes terminados) a distintos puntos del mundo. Ofertan servicios de transportación de mercancías, proveen la gestión de esta transportación de manera internacional a través de la relación con transportistas aéreos, marítimos y terrestres, lo que depende de la capacidad y el mercado que busque cubrir el Freight Forwarder.

En la revista *Negocios Globales*, de Chile, se describe a un Freight Forwarder como “un agente que le presta sus servicios expertos a los exportadores e importadores, gracias a su conocimiento cabal sobre las reglas y regulaciones en esta materia, tanto del país de origen como de los países de destino, así como de los métodos de envío y los documentos relacionados con el comercio exterior. Además, pueden impulsar el intercambio comercial entre economías en etapas muy diferentes de desarrollo, ya que

pueden evitar barreras artificiales que retrasan la entrega y aumentan el costo para el cliente final.”⁹

Según Issa Baluch¹⁰, el papel de los FF cambió a través del tiempo. Primero su tarea se limitaba a la reserva de espacios en líneas marítimas, aéreas y terrestres; así mismo ofrecen el servicio de almacenaje y distribución local de los bienes, lo que conlleva la custodia de la carga, en colaboración con el cliente y con las empresas transportistas. Dicha gestión se realiza a través de un sistema operativo para registros, para la automatización de todas estas funciones. Debido a las necesidades de las empresas por crear una cadena de suministros más integral y mejor organizada, los FF presentan más actividades que producen un valor agregado a su paleta de servicios, por medio de la colaboración con las empresas para las que trabajan y con otros elementos de la cadena de suministros, con el objetivo de proveer información constante y precisa de los movimientos de la mercancía que transportan a través de sistemas de gestión más avanzados para realizar dichas actividades.¹¹

Si una empresa no se dedica a la transportación internacional resulta poco rentable la contratación de personal exclusivo para la gestión logística total de la empresa. Lo anterior debido a un elemento fundamental para el seguimiento de un embarque: la

⁹ Revisa electrónica *Negocios Globales*, “Freight Forwarders. Arquitectos de la logística y transporte”, Sanderson María Luz, Gerente Comercial de Terra Cargo, enero 2016, Chile. Disponible en <<http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=1511>> consultado el 21 de mayo de 2017.

¹⁰ Es un reconocido hombre de negocios a nivel internacional en el mundo de los Forwarders. Proviene de India y tiene un gran renombre en los Emiratos Árabes Unidos. Tiene una maestría por la Universidad de Hull en Inglaterra. Entre sus grandes hazañas podemos mencionar que fundó Swift Logistics, que fue uno de los más importantes proveedores de la región. Fue presidente de la Asociación Nacional de Fletes y Logística en Dubái de 1992 a 2000. Estuvo en la mesa directiva de la Asociación Internacional de Freight Forwarders (FIATA). Información consultada en <<http://www.issabaluch.com/about-issa/>> en agosto de 2016.

¹¹ Baluch Issa, *The Changing Role of the Freight Forwarder*. Archivo PDF 2009 y sin origen. Consultado en: <http://www.elleryfreight.co.nz/files/links_sources/baluch_freightforward_role.pdf> el 14 de agosto de 2016. Pp. 1-2.

locación. La ventaja de contratar los servicios de los FF es que, en la mayoría de los casos, tienen oficinas en los aeropuertos donde tienen mayor carga de trabajo.¹²

Acorde a mi experiencia, no he visto empresa alguna que cuente con oficinas en las aduanas o aeropuertos más importantes del país donde se realiza la actividad logística, ya que sus centros de producción y distribución no convergen en dichos puntos, condición necesaria para el control puntual de la operación logística, característica que sí ofrecen los FF, debido a que su *core business* es la transportación, que implica el contacto directo con otros proveedores de servicios, como almacenes o empresas de transporte terrestre que operan cerca de los puntos de distribución, así como agencias aduanales en las zonas aledañas.

Los FF, al ser actores del comercio internacional, poseen un papel estratégico en la dinámica internacional, ya que al ser gestores de la operación logística, están involucrados en las relaciones económica de bienes entre naciones. Los tratados, así como la situación económica de cada país, sus recursos en telecomunicaciones, las navieras, aerolíneas y prestadores de servicios logísticos son elementos que facilitan o complican sus actividades y afectan directamente en la manera de poder ofrecer su servicio.

Un Freight Forwarder se encarga de la gestión de la transportación internacional de mercancías y utilizan todos los modos de transporte, por lo que su actividad tiene relación directa con la importación y la exportación de carga.¹³

Según la British International Freight Association (BIFA), los FF proveen uno o más de los siguientes servicios:

¹² En el caso de la transportación aérea es mucho más común que un Freight Forwarder cuente con oficinas en las aduanas, o cerca de los aeropuertos, en comparación del transporte marítimo, donde estas empresas realizan la operación comúnmente en sus oficinas centrales.

¹³ BIFA (British International Freight Association), *A Brief Introduction to Logistics*, Junio 2011.

Pág. 3.

- Consolidación y transportación aérea
- Flete Marítimo intermodal
- Flete Terrestre y distribución férrea en Europa
- Despacho aduanal
- Logística y Gestión de la Cadena de Suministros¹⁴

Independientemente de conocer si el Freight Forwarder trabaja para un importador o un exportador, el servicio principal es el movimiento de la carga. La experiencia del Forwarder va a permitir proveer el mejor consejo para el movimiento de los bienes (mejores costos, mejor tiempo de operación y lo más seguro), el mejor modo de transporte (aéreo, marítimo, ferroviario o autotransporte), requisitos para el proceso de aduanamiento o desaduanamiento de la mercancía, aseguramiento de la carga, situaciones de seguridad en la transportación y el conocimiento de las distintas regulaciones vigentes para el movimiento de la carga, tanto en el país de origen y de destino.¹⁵

Los beneficios que presentan los Freight Forwarders para las empresas son los siguientes¹⁶:

- Reducción de costos
- Mejoras de tiempos en el proceso de transportación
- Entrada en los mercados de rápido crecimiento
- Análisis, diseño y manejo de los procesos logísticos
- Planeación para el crecimiento económico
- Desarrollo de infraestructuras adaptables a las demandas de los negocios

¹⁴ *Ídem.*

¹⁵ *Ibíd.*, pág. 4.

¹⁶ BDP International, *An introduction to the World of Logistics and Freight Forwarding*, documento en PDF sin fecha. Philadelphia, Estados Unidos. Pág. 3.

Para la reducción de costos, es necesario obtener tarifas competitivas, por tal razón, los FF tienen contacto constante con las aerolíneas y navieras para la mejora de tarifas. A mayor volumen y frecuencia, se mejoran las condiciones con proveedores.

La lógica detrás de esto es que al consolidar los movimientos de bienes de distintas empresas, el volumen y la frecuencia aumentan; por lo que el objetivo de los FF es obtener el mayor número de clientes como herramienta de negociación debido a que con el volumen de carga es posible la obtención de mejores tarifas con las aerolíneas y navieras o transportistas terrestres. Lo anterior representa un atractivo para las empresas que contraten los servicios de los FF, ya que genera una reducción de costos para los clientes, lo que significa una ventaja en el mercado. Este mismo patrón se observa en las tarifas del transporte local, despacho aduanal y almacenes.

El Freight Forwarder ofrece soluciones integrales para los clientes. Se encarga de la gestión de la logística, propone rutas, herramientas y da seguimiento a la transportación del embarque. Por tal motivo debe de conocer frecuencias, rutas, tiempos de tránsito, procesos secundarios de la transportación y las distintas regulaciones generales existentes en el mundo para ofertar un servicio de calidad. Parte de lo anterior, radica en allegarse de distintos elementos fundamentales con lo que llevan de manera puntual la operación, al interactuar con almacenes, transportes, agentes aduanales, etc. La eficiencia del servicio tiene una íntima relación con el uso correcto de la información, que es un punto fundamental de la actividad de los Forwarders, ya que son intermediarios, por lo que no poseen los medios de transporte propios ni gestionan las regulaciones para el manejo de mercancías, siendo la información con la que cuentan, así como su manejo, la base para ofrecer sus servicios.

Con respecto a la información, cabe mencionar que una empresa o persona que solicita los servicios de un Freight Forwarder desea estar siempre informado del estado de la carga en todos sus pasos. Aunque no es una ley, debe de considerarse parte del servicio,

ya que las operaciones de comercio internacional son delicadas. Desde los preparativos de la mercancía para que esté lista para su transportación al puerto, hasta el despacho en destino y el itinerario contemplado y elaborado para el arribo de la mercancía al punto convenido con el importador.

El papel de los FF se limita según la injerencia pactada con el cliente; sin embargo, en los procesos en los que esté involucrado, el Freight Forwarder debe de contar siempre con la información en tiempo real. En el caso del transporte aéreo, es mucho más crítica la importancia de poseer dicha información, debido a la urgencia e importancia que representa una mercancía trasladada por avión, por lo tanto, el manejo efectivo de estos datos es la diferencia entre un ahorro de costos en la logística para el cliente y los retrasos o complicaciones que generen gastos extras en la operación.

1.1 Estructura General

Para la prestación de sus servicios, un Freight Forwarder depende de dos situaciones para ejercer su operación: la paleta de servicios con las que cuente y la negociación que realizó con el cliente, de forma indistinta si se realizó con el importador o el exportador. Cabe agregar que los servicios que se presten no están dirigido únicamente a los productores o las empresas directas que se encarguen de la venta del producto al consumidor final, sino a todos los actores de la cadena de suministros que dependan de la transportación internacional de un bien.

Para ofertar el servicio de transportación de mercancías, los Freight Forwarders cuentan con distintos departamentos, que de forma general se dividen en dos vertientes: comercial y operativa. El departamento comercial se dedica al aspecto del desarrollo de negocios con clientes y proveedores; mientras que el departamento de operaciones se dedica a la ejecución del servicio.

Para la parte comercial existe un departamento de ventas, que se encarga de proyectar clientes, desarrollarlos, busca la forma de satisfacer sus necesidades y proponer soluciones a las mismas, a través de la paleta de servicios del Freight Forwarder, o bien, si hay un proyecto atractivo, poder desarrollar el servicio requerido por el cliente en conjunto con la parte operativa. Entre las actividades que realizan, se encuentra la generación de citas con clientes prospecto para ofertar el servicio y exponer las ventajas de utilizar las propuestas que el FF presenta, lo que resulta en la negociación de tarifas por el servicio que los clientes soliciten. Esto le da visibilidad al Freight Forwarder de comprender el mercado y trabajar sobre la demanda de importadores y exportadores del país en el que se encuentran.

También existe un departamento que se encarga del desarrollo de proveedores; tiene contacto con navieras, aerolíneas, transportistas, agentes aduanales o almacenes, en función del alcance o rubro de la empresa. La meta es obtener tarifas competitivas para brindar el servicio a los clientes y al mismo tiempo obtener una ganancia por el trabajo realizado.

Así mismo, hay un departamento encargado de dar seguimiento al servicio ofrecido al cliente; es decir, estará al tanto de los embarques que se gestionen, lo cual se limitará según la injerencia del Freight Forwarder a través del servicio pactado con el cliente (es decir, si el cliente no solicitó un servicio como el desaduanamiento de la mercancía al Freight Forwarder, es complicado que éste tenga la información detallada de dicha actividad; lo mismo sucede con la transportación local). Ello se refleja en el incoterm que hayan pactado el exportador y el importador; sin embargo, no determina todas las responsabilidades que tiene con el cliente, ya que tanto el importador como el exportador, tienen toda la libertad para escoger a los proveedores en cuestiones locales, como el despacho aduanal, así como el acarreo y arrastre de la mercancía, sin necesidad de utilizar los servicios que el Freight Forwarder oferte.

Así se aprecia el papel que juegan los FF en comercio exterior, como parte de la cadena de suministros para las empresas, para quienes estos servicios pueden representar una ventaja competitiva y la clave del éxito en los negocios que las empresas generen.

1.2 Documentación Expedida por los FF para el transporte aéreo

Para el transporte aéreo, el *Air Way Bill* o Guía Aérea (*AWB* por sus siglas en inglés) es el documento base de la transportación. En este documento presenta la información relativa a:

- Exportador
- Importador
- Aerolínea
- Aeropuerto de salida
- Aeropuerto de llegada
- Aeropuertos de conexión (si aplica)
- Descripción de la mercancía
- Peso
- Medidas
- Peso Volumétrico
- Tarifa aplicada (flete, seguridad, combustible, gastos FOB, dependiendo)
- Número de Guía Aérea
- Instrucciones del manejo de la mercancía
- Contacto en destino
- Nombre de la empresa que emite el *Air Way Bill*, así como la firma de la persona de la empresa que lo emite
- Así mismo, emite el Manifiesto de Carga, las cartas solicitadas por la aerolínea para poder volar y por último, las etiquetas de la carga

Hay dos tipos de *AWB*'s. Una *Master Air Way Bill* o Guía Madre (*MAWB* por sus siglas en

inglés) que es la realizada entre agentes, presentadas ante la aerolínea para la transportación de mercancías; y una o varias *House Air Way Bill's* o Guía Hija (*HAWB*, por sus siglas en inglés), que son las guías aéreas con la información del importador y exportador para los trámites de la carga de manera individual, para la realización del previo y despacho aduanal.¹⁷

Aunque esta sea la documentación que genera el FF, la carga se debe acompañar de la factura comercial (o una pre-factura, llamada también factura proforma)¹⁸, lista de empaque¹⁹ y los certificados²⁰ que apliquen para la carga por el tipo de mercancía y origen. Aunque sea opcional, siempre es benéfico para el importador contar con los certificados, ya que llegan a generar alguna preferencia arancelaria y así ahorrar en los gastos de importación.

¹⁷ Ver Anexo 1.

¹⁸ Ver Anexo 2 La Factura Comercial es un documento administrativo de carácter contable que emite el vendedor en el momento de la expedición de la mercancía. Firmada y con la inclusión de las cláusulas arbitrales de los contratos de compraventa internacionales, puede servir de contrato de compraventa y de forma de cobro. Además, puede servir como Certificado de Origen con el visado de la Cámara de Comercio del país del exportador y en una operación no comunitaria, el comprador necesitará este documento para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación. Disponible en: https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/factura/comercial/contenido_sidN_1052259_sid2N_1052384_cidLL_954938_ctylL_139_scidN_954938_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf >el 06 de agosto de 2017

¹⁹ Ver Anexo 3 La lista de empaque (packing list en inglés) es un documento que le permite a todas las personas involucradas en el trámite de exportación identificar la mercancías; para lograr esto es necesario un empaque cuidadoso que coincida con lo indicado en la factura. Esta lista sirve para garantizar al exportador que durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento que identifique el embarque completo, de esta manera y en caso de percance se podrá hacer sin dificultad alguna las reclamaciones que correspondan a la compañía de seguros. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/72-documentosparaexportar/204-lista-de-empaque> > Consultado el 6 de agosto de 2017.

²⁰ Ver Anexo 4. El Certificado de Origen es el documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación mencionada en el mismo. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia. Disponible en: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+L-C+p-751+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+origen.htm> > Consultado el 6 de agosto de 2017.

1.3 Gateway

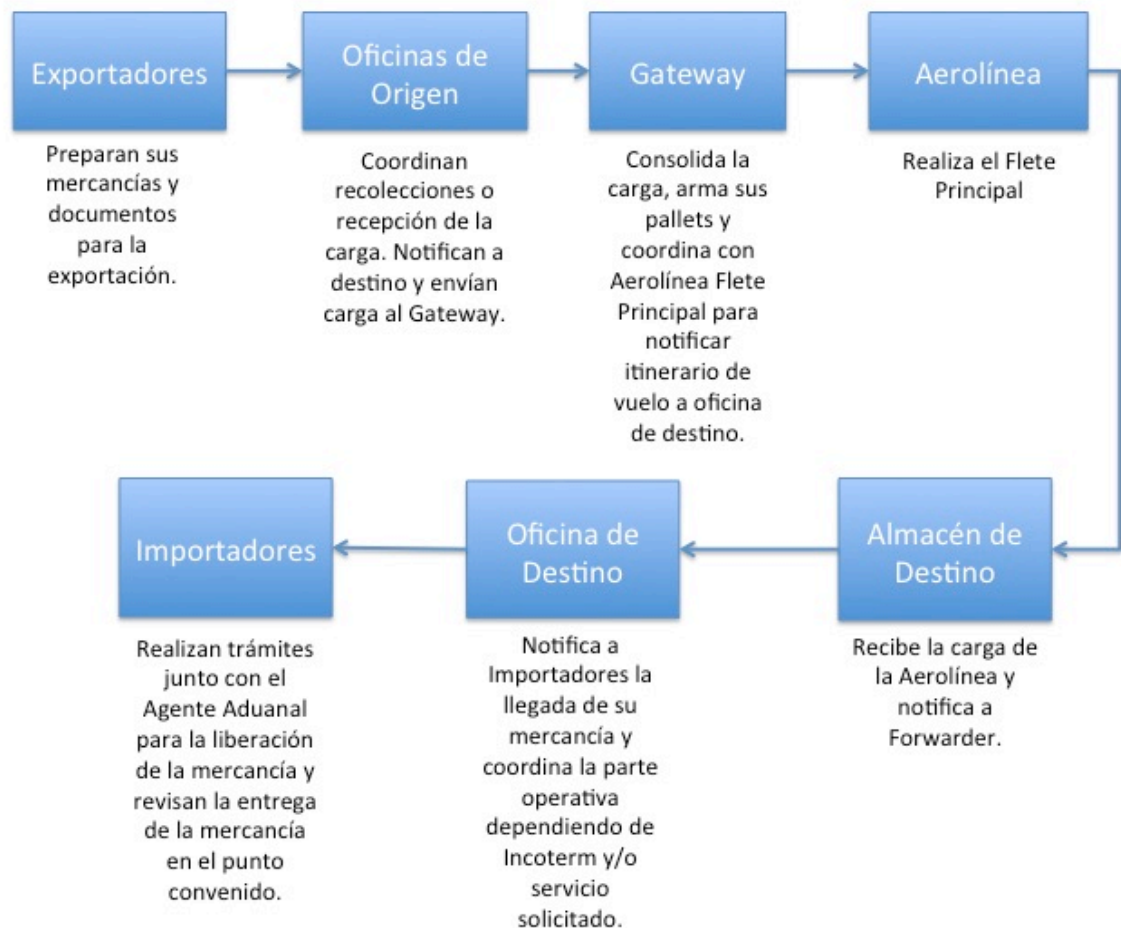
Un Gateway es una estructura operativa de los FF que se encarga del armado de consolidados, por lo que concentra la carga de los distintos puntos estipulados y genera la operación en origen de la totalidad de ese grupo de carga que es para diversos consignatarios y embarcadores. Esta estructura es estratégica y se crea en el puerto de origen donde se generen más tráficos. Por ejemplo, si una empresa es italiana y la mayoría de sus exportaciones sale de dicho país hacia el mundo, la carga de todos los exportadores se concentrará ahí para ser organizada y distribuirla a las líneas aéreas correspondientes según su destino.

Tiene la responsabilidad de notificar qué carga, qué números de HAWB van a viajar en qué MAWB y acondiciona la carga para su transportación. Así mismo, notifica al país de destino cualquier irregularidad o situación concerniente a la carga que se estima que llegue. Generan negociaciones con las líneas aéreas con el fin de obtener mejores tarifas, ya que su propósito es obtener un buen volumen, debido a que concentran la carga de distintos exportadores, por lo que es más factible alcanzar preferencias con respecto a los espacios y costos con aerolíneas. El Gateway de Dachser para el tráfico aéreo se encuentra en Frankfurt, Alemania, de donde se distribuye la carga a distintos puntos del mundo, entre estos puntos México.

Los beneficios de la figura del Gateway es la consolidación de carga, lo que genera un costo menor en beneficio de quien se encargue de pagar el flete principal (ya sea importador o exportador), además de que se da seguimiento a una sola operación para distintos clientes, optimizando tiempo y recursos.

En mi experiencia, la coordinación de un servicio de esta magnitud tiene diversas variables, que se presentan en relación directa con el tipo y especificaciones de la mercancía que se transporte, el origen y el destino pactado entre el Freight Forwarder y quien solicita sus servicios. La distribución de tareas, como las comerciales y operativas

responden a la especialización así como la comunicación interdepartamental, resultando en la obtención de herramientas y el cumplimiento de las demandas del mercado, siendo esta la clave para el crecimiento y éxito de los FF.



Capítulo 2. Entidades Externas

2.1 Los Agentes y Oficinas de Origen

Para el desarrollo de una importación, las oficinas de origen o los agentes son los encargados de realizar los preparativos con el exportador, sea este último el que solicite el servicio para pagarlo o no (depende del incoterm). Es menester tener en cuenta que quien paga el flete principal, por lo general, determina las instrucciones relacionadas con la transportación del embarque, para lo cual es necesaria una comunicación efectiva entre las distintas oficinas que coordinan el embarque en cuestión.

La diferencia entre un Agente y una Oficina de Origen, radica en que los agentes son los FF que se encuentran en países en los cuales el FF de destino no tiene representación. Las oficinas en origen son aquellas filiales de la misma empresa donde se labora, pero en el extranjero. La mayoría de empresas de talla mundial procura tener presencia en los países con un comercio internacional más activo o bien, que representan una oportunidad de negocio.

Es más conveniente trabajar con una Oficina de Origen que con un Agente, debido a que la estandarización de procesos, disponibilidad y modus operandi es más afín a para la oficina de importación, lo que facilita la operación. Caso contrario con los agentes. Pese a que todos los FF se dedican a hacer la transportación internacional de mercancías así como de proveer otros servicios de valor agregado, las formas de aplicar la operación pueden variar. Debe considerarse que las alianzas comerciales con agentes se dan con el objetivo de generar más negocio, por tal motivo, las alianzas con agentes son estratégicas y el fin, tanto para Dachser, como para los agentes, es abarcar más mercado.

Dachser cuenta con 169 sucursales, 21 subsidiarias y 153 sucursales asociadas, lo que le da una presencia a nivel mundial considerable, aunque su mayor presencia es en Europa.

En México se cuenta con oficinas en la Ciudad de México, en la de Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, Guadalajara, Querétaro, Puebla y Monterrey.²¹ Para los países en los que no se tiene representación, se han hecho asociaciones con otros FF para poder proveer un servicio Global, por lo que se tiene presencia mundial.

2.2 IATA y su importancia en la transportación aérea de mercancías.

Para la mejor organización de la relación entre las líneas aéreas y FF, existe IATA. Pese a que en sus orígenes IATA no contemplaba involucrar a los FF, debido a la relación tan estrecha de estos dos actores, se dio la apertura para que IATA interviniera como elemento fundamental para la transportación aérea y homologar las relaciones comerciales y alianzas de negocio, tanto para las aerolíneas, los países y los FF. Cabe mencionar que los FF que no cuenten con una licencia IATA no pueden generar la documentación requerida para la transportación de mercancías por vía aérea.

Así mismo, IATA generó una nomenclatura para referirse a las líneas aéreas y aeropuertos en el mundo, herramienta que se utiliza para la identificación de guías MAWB con el objetivo de poder localizar los embarques durante el proceso de transportación a través de los portales en internet de las distintas aerolíneas.

“Sus siglas significan “The International Air Transport Association” (Asociación de Transporte Aéreo Internacional, IATA, por sus siglas en inglés). Es la asociación comercial para la aerolíneas del mundo, representando alrededor de 260 aerolíneas o el 83% del tráfico aéreo mundial. IATA fue fundada en la Habana, Cuba, en Abril de 1945. Es el primer medio cooperación entre aerolíneas, que promueve la seguridad, responsabilidad; con perfil comercial para el beneficio de los clientes a nivel mundial.

²¹ Dachser de México, Ubicaciones, Disponible en: http://www.dachser.com/mx/es/Locations_651.htm?country=MX Consultado en agosto de 2016.

(...) Es sucesora de la Asociación Internacional de Tráfico Aéreo, fundada en la Haya en 1919.”²²

La importancia de IATA fue evolucionado conforme se fue involucrando más en la actividad de la transportación aérea, por lo que sus objetivos originales y vigentes han tenido un gran impacto, tanto en la relación aerolínea-pasajero y también con los FF:

- Promover la seguridad, regular y economizar el transporte aéreo para el beneficio la gente en el mundo, acoger el comercio aéreo y estudiar los problemas conectados del mismo.
- Proveer la iniciativa de colaboración entre las empresas de transporte aéreo relacionadas directa o indirectamente en el servicio de la transportación aérea.
- Cooperar con la recientemente creada Civil Aviation Organisation (Organización Civil de Aviación, CAO por sus siglas en inglés) y otras organizaciones internacionales.²³

Las tareas más importantes de IATA en sus inicios fueron técnicas, debido a la seguridad y responsabilidad necesaria para las operaciones aéreas. Esto requería los mejores estándares en navegación aérea, infraestructura aeroportuaria y operaciones aéreas. En esta misma época, los gobiernos insistían en el derecho de supervisar los precios establecidos por las líneas aéreas internacionales pero no pudieron, en términos prácticos, desarrollar los precios por ellos mismos. Fue delegado a IATA mantener las negociaciones relacionadas con las tarifas, para la aprobación final de los gobiernos. El objetivo era doble: asegurar que las tarifas (tanto de flete como de pasaje) no generaran una competencia desleal y agresiva, mientras se aseguraba que éstas fueran lo más bajas posibles para beneficio de los clientes.

²² IATA, History. Disponible en: < <http://www.iata.org/about/Pages/history.aspx> > Consultado el 27 de marzo de 2016. Traducido por el autor.

²³ Íbidem

Un coherente patrón de tarifas fue establecido, evitando inconsistencias que pudieran afectar a países vecinos, además de la diversificación de las rutas aéreas que en su momento no tenían un control establecido. Lo predecible de esto es que también permitió a las aerolíneas aceptar boletos entre ellas, el sector de *multi-viajes* y esto dio como resultado el nacimiento de los vuelos interlineales, que es vigente para la transportación de carga.

En el siglo XXI, la labor de IATA está más enfocada a los negocios y al desarrollo de medios para facilitar la vida de los clientes, ya sean pasajeros, o agentes de carga (FF).

En lo referente al transporte de carga, IATA busca el desarrollo de la e-AWB, que facilitará el control y manejo de las cargas aéreas, utilizando registros electrónicos de carga de una forma más automatizada. IATA, en este aspecto, tiene distintas prioridades, entre las cuales están:

- Definir los manuales de operación en 25 de los 50 aeropuertos que cuenten con la infraestructura para manejar e-AWB
- Lanzar software para el manejo de la e-AWB en 20 países
- Reducir impuestos y cobros de derechos en \$800 millones de dólares
- Incrementar la capacidad de los “viajes rápidos” para que su valor alcance el 40 % de las preferencias de los usuarios²⁴

¿Cómo interactúa IATA con los FF para agilizar el flete internacional y asegurar la integridad de clientes y pasajeros? Dado que IATA tiene relación con casi todas las aerolíneas, así como responsabilidades de las mismas, es IATA quien también recibe a los FF, y siendo ambas partes de la asociación, aparece el *Cargo Account Settlement Systems* (CASS), que fue diseñado para simplificar la facturación y la exposición de tarifas entre las aerolíneas y los FF. Opera a través de CASSlink, una solución avanzada, global, vía internet, con facturación en línea.

²⁴ IATA, Priorities. Disponible en: <<http://www.iata.org/about/pages/priorities.aspx>> consultado el 24 de agosto de 2016.

A finales de 2014, CASS procesó 96 operaciones y sirvió a más de 500 aerolíneas, ventas generales y servicio de agentes, así como compañías de manejo de mercancía en tierra (almacenes, dollies, administradores de almacenes, etc.). Esto permite llevar un control de todas las operaciones realizadas a diario, así como le permite a los FF tener una forma de crédito con las aerolíneas, un método sencillo de facturación, que también está abierta, tanto para aerolíneas sin membresía, así como FF en la misma condición.²⁵

IATA generó negocios entre aerolíneas para pasajeros y de carga, también reguló a los miembros de la Asociación mediante el establecimiento de tarifas para operar, así como de los términos y condiciones que aparecen en la forma de contrato fundamental para cualquier FF. Éstos últimos se encuentran escritos detrás de toda MAWB y HAWB, en las que se aprecian las limitaciones en cuanto a la responsabilidad, tanto de la línea aérea ante cualquier operación de tránsito aéreo, y donde se hace referencia a los retrasos en la transportación, al daño de la carga (parcial o total), así como la pérdida de la misma, puntos bastante relevantes que de manera habitual se ven en la importación y que ayuda a deslindar responsabilidades ante el cliente. Así la IATA es una figura importante para los FF y las aerolíneas por su gran participación en las operaciones aéreas.

La IATA estableció el modo de manejo de mercancías peligrosas, clasificándolas (por medio de un número de clasificación llamado UN) y creó una serie de regulaciones relacionadas al embalaje de dichas mercancías, dependiendo de su clasificación. Ahondando en sus características, también se determina si la mercancía puede viajar en un avión de pasajeros o única y exclusivamente en aviones de carga, así como la proximidad con otro tipo de mercancías, inclusive su posición en el avión. La IATA da certificaciones a empresas para impartir el curso de mercancías peligrosas, que es más común en la parte de exportación de mercancías. Ya con la certificación obtenida de

²⁵ IATA, Services. Finance. Disponible en: <<http://www.iata.org/services/finance/Pages/cass.aspx>> consultado el 24 de agosto de 2016.

estos cursos, mediante su personal calificado, los FF tienen la posibilidad de forma oficial la facultad para el manejo de mercancías peligrosas.

De manera internacional, los FF tienen las directrices que IATA ha marcado para optimizar de forma segura la transportación de mercancías, sin embargo, la relación con líneas aéreas no es la única relación que tienen los FF para el desarrollo de sus servicios. De manera local también pueden encontrarse otras asociaciones que sirvan de referencia para la actividad de transportación internacional, como AMACARGA, en el caso de México.

2.3 AMACARGA

Es la Asociación Mexicana de Agentes de Carga, A.C. (AMACARGA), integrada por 250 asociados a nivel nacional, cuya sede principal se encuentra en la Ciudad de México y una oficina filial en Guadalajara, Jalisco. Su propósito es representar a los Freight Forwarders que tienen presencia en México.²⁶

AMACARGA, si bien tiene presencia en éste país, sus objetivos tienen un impacto en el tráfico internacional de mercancías debido a la naturaleza de la actividad de los FF:

- Representar y defender los intereses de sus miembros y fomentar su mejoramiento colectivo e individual.
- Comparecer en representación de sus miembros ante las autoridades, en toda clase de gestiones relativas al gremio
- Fomentar el desarrollo armónico del transporte de carga en todas sus modalidades

²⁶ AMACARGA, Presentación. Disponible en: <<http://amacarga.mx/presentacion.html>> consultado el 19 de junio de 2016.

- Auspiciar el buen comportamiento profesional de los miembros de esta Asociación en el ejercicio de sus actividades y mantener la buena armonía entre todos sus asociados
- Designar representantes ante las juntas, comisiones y otros organismos tanto del sector público como privado nacional e internacionales, que traten asuntos relacionados con transporte y manejo de la carga cuando sea requerida para ello por dichos organismos y promover su inclusión en todos aquellos foros y actividades inherentes
- Ser órgano de colaboración y consulta con el Estado y particulares, en todo lo relativo al transporte y manejo de carga
- Intervenir arbitrar por si o a solicitud de parte, en los conflictos que se susciten entre sus miembros, los comitentes y autoridades
- Establecer y organizar servicios de utilidad general para sus miembros
- Recabar de las autoridades, para conocimiento oportuno de los miembros de la Asociación, las resoluciones, circulares, decretos, leyes de transportes de carga en todas sus modalidades
- Promover la promulgación, reforma, derogación e interpretación de las leyes, decretos y disposiciones que atañan a las actividades del transporte y manejo de la carga e interesarse en que se observen escrupulosamente las que estén vigentes
- Orientar y coordinar la opinión y práctica de sus miembros y usuarios sobre los problemas relativos a las actividades del transporte y manejo de la carga y al comercio internacional
- Fomentar las relaciones comerciales, sociales y profesionales entre sus miembros
- Formular y actualizar, cuando sea necesario directorios generales de los asociados
- Elaborar estadísticas del movimiento de carga aérea, marítima y terrestre
- Promover la capacitación de los agremiados y de terceros, así como la actividad del agente de carga entre las instituciones docentes, para su inclusión en los

programas de estudios

- Adquirir en legítima propiedad bienes muebles e inmuebles para uso de la Asociación
- Ejercer las demás funciones que le señalen las leyes y los estatutos, y las que se deriven de la naturaleza propia de la Asociación ²⁷

Además de los objetivos señalados, AMACARGA tiene relación con las siguientes asociaciones:

- Comité Nacional de Carga de Líneas Aéreas
- Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de la Ciudad de México, A.C. (AAADAM)
- Asociación Nacional de Almacenes Fiscalizados, A.C. (ANAFAC)
- Afiliada a la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados (FIATA) desde 1989
- Afiliada a la Federación de Asociaciones de Agentes de Carga de América Latina y el Caribe (ALACAT) desde mayo de 1987
- Miembro permanente del Comité de Seguridad de IATA/CASS
- Miembro permanente del Comité de Facilitación Aduanera de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México
- Miembro del Consejo Mexicano de Logística, creado por la (SE) para impulsar proyectos de la Logística en México ²⁸

La relación que tienen los FF con AMACARGA es que dicha asociación imparte talleres con exponentes expertos en los temas a tratar, para el desarrollo de aspectos importantes de la industria, tanto en materia operativa, como legal. Esto forma parte de todos sus asociados y es una forma de estandarizar y crear una unión entre los FF.

²⁷ AMACARGA, Objetivos. Consultado en: <<http://amacarga.mx/objetivos.html>> el 19 de junio de 2016.

²⁸ Íbid.

AMACARGA también provee orientación operativa y legal para los FF, así como compartir comunicados importantes, tanto gubernamentales e internacionales, que sean relevantes para los FF. Asiste a los FF en la realización de trámites ante las Aduanas, tanto de formatos y orientación en el proceso de dichos trámites, siendo un soporte benéfico y estratégicos para las empresas en la industria.

2.4 Los almacenes y recintos fiscalizados

En el proceso logístico de importación aérea, el control de mercancías que entran al país, aunque aún no sea para su comercialización, se da con el registro de las mercancías entrantes a los almacenes de las aerolíneas, que en el caso de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, se encuentran dentro de la misma Aduana (recinto fiscal). Debido a su localización, este espacio está concesionado por el gobierno según el artículo 41 de la Ley Aduanera:

“El manejo, almacenaje y custodia de las mercancías de comercio exterior compete a las aduanas.

Los recintos fiscales son aquellos lugares en donde las autoridades aduaneras realizan indistintamente las funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de las mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas.

El Servicio de Administración Tributaria podrá otorgar concesión para que los particulares presten los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías, en inmuebles ubicados dentro de los recintos fiscales, en cuyo caso se denominarán recintos fiscalizados concesionados. La concesión se otorgará mediante licitación conforme a lo establecido en el Reglamento e incluirá el uso, goce o aprovechamiento del inmueble donde se prestarán los servicios.”²⁹

²⁹ Base Legal: Art. 14 de la Ley Aduanera. México. Consultado el 22 de junio de 2016.

En la importación aérea es de suma importancia conocer el papel del almacén, ya que es ahí el lugar de recepción de la carga. De la misma manera, está encargado de reportar las averías, el faltante y/o retraso de las mercancías, ya que tiene el contacto directo con la aerolínea y la mercancía. A través del proceso de confronta se deben de conocer los detalles de la mercancía al arribo.

En la AAICM, pocas aerolíneas tienen su almacén propio; hay compañías que se encargan de administrar y rentarlos, o bien, las aerolíneas poseen sus almacenes pero no siempre los administran, sino que subcontratan a otras empresas para que hagan la operación in situ.

En el almacén se llevan a cabo distintos procesos. Para la importación aérea, las tareas son las siguientes:

- Almacenaje, custodia y maniobras
- Es el lugar donde se realizan los previos por parte del agente aduanal, lo que significa que es el lugar en el que primeramente se inspecciona el contenido de la carga y se corrobora que contenga lo que se indica en la factura comercial, la lista de empaque y la guía aérea.
- Es el almacén el encargado de hacer la salida de la carga de su recinto fiscal, para de forma posterior ejecutar el proceso de desaduanamiento de la carga, ya sea en una unidad para su salida, o bien a pie, donde el agente aduanal pasa por el proceso de liberación de la aduana

Es muy importante agregar que los procesos mencionados no se realizan necesariamente en el almacén de llegada de la carga; es decir, cabe la posibilidad de realizar una transferencia (mover la carga de un almacén a otro), ya que tanto los FF

como agencias aduanales, tienen convenios con almacenes, sin importar la línea aérea o almacén en el que originalmente llegó la mercancía. Esta transferencia tiene el objetivo de obtener beneficios, para el FF (como comisiones o preferencias para carga de los clientes del mismo) y los almacenes (ya que los servicios puntualizados son cobrados por el almacén).

2.5 Aeropuertos

La infraestructura aeroportuaria también afecta al tráfico de mercancías, ya que los aeropuertos son el espacio donde se realiza la operación. Primero se considera el área de pistas, lugar de las maniobras de despegue y aterrizaje, para después trasladarse a los hangares. *Pistas* es el espacio designado para que los aviones realicen despegues o aterrizajes, así como las maniobras de carga y descarga, ya sea de equipajes, pallets. En este espacio aparecen los dollies para carga, que son las pequeñas plataformas donde se colocan las mercancías para transportarlas a los almacenes correspondientes.

La capacidad de la pista determina el número de vuelos y frecuencia que se manejan en el aeropuerto, así como el tipo de aviones (en cuestión de dimensiones y peso) que soporta la pista, aunque esto es un aspecto más técnico. Esta condición limita o favorece la variedad y frecuencia de rutas que oferte el Freight Forwarder.

Desde la perspectiva de la importación, a la llegada del avión, se hace la extracción de las mercancías, para trasladarlas a los almacenes fiscalizados. Depende de las empresas que hagan este tipo de servicios y el tipo de vehículos que utilicen, la agilidad de este movimiento. Esto es de suma importancia, ya que cada segundo cuenta en la transportación de bienes vía aérea, por lo que es otro factor a considerar.

Algunos importadores piensan que al aterrizaje del avión, la mercancía está lista para ser retirada del almacén o de la aduana, cuando no es así. Se tiene que considerar el

posicionamiento del avión en pistas para luego hacer la extracción de las mercancías, transportarlas al almacén y realizar la confronta y el posicionamiento. Esto muestra las variaciones de tiempo que a considerar para la disponibilidad de una mercancía que varía de 4 a 8 horas, según las condiciones mencionadas.

2.6 La figura del Agente Aduanal y su relación con la operación de los FF

En México los FF sólo se encargan de la logística; es decir, de la planeación y ejecución de la transportación, no tiene las facultades legales para presentar un pedimento o fungir como medio para el desaduanamiento (en otros países, los FF sí realizan despachos aduanales, como en Europa, Estados Unidos y Canadá, por mencionar algunos). Inclusive, no existe figura legal de *Agentes de Carga*, por lo que la responsabilidad ante la aduana para la liberación de mercancías no dependen del FF de manera intrínseca. Cabe mencionar que aunque los FF no sean una figura legal reconocida, sí existe una obligación para con el gobierno: la *transmisión aérea*, que consiste en notificar a la aduana mexicana la información general de la guía aérea *House* próxima a llegar (24 horas antes del arribo) a través de un portal que administran particulares (empresas concesionadas) que codifican la información ingresada en el portal y la dirigen a las aduanas.

Es el agente aduanal quien tiene la facultad para realizar el previo (la inspección directa de la carga) por HAWB y determinar el tipo de mercancía y cerciorarse de que haya llegado completa, sin golpes o daños, o reportar alguna situación relacionada. Además, utiliza la información recopilada, obtenida del importador, ello permite generar el pedimento (documento en el cual se expresa de forma escrita el pago de derechos de importación, impuestos y otros conceptos que conciernen al agente aduanal para con el gobierno).

Cabe agregar que de manera legal existen dos figuras: *el agente aduanal*, que es una persona física a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera de quien contrate sus servicios. También existe la figura del *apoderado aduanal*, El *apoderado aduanal* es la persona a la cual los importadores otorgan poder para llevar a cabo operaciones de comercio exterior. Sus funciones son las mismas que las de un agente aduanal, pero con la diferencia de que solamente puede realizar trámites de comercio exterior en representación de la persona física o moral de quien dependa y por la cual fue autorizado.³⁰ Dentro de las agencias aduanales, los empleados presentan distintas funciones: la recolección de guías aéreas y documentos que acompañen el embarque. Existe personal para encargado de los previos (revisión física de las mercancías) y un departamento de salidas que tramita la salida de mercancías del almacén. Esto depende de los servicios y dimensiones que tenga la agencia aduanal, así como la magnitud en términos de clientes, lo cual guarda una relación directa con el volumen de operaciones ejecutadas. Cabe aclarar que las agencias aduanales no siempre son las propietarias de la(s) patente(s) del agente aduanal, sino que la rentan con el fin de elaborar su trabajo bajo una razón social y llegan a contar con más de una patente.

Aunque el Freight Forwarder no posea la potestad legal sobre los trámites de liberación de mercancías en la aduana tiene la posibilidad de ofertar el servicio. El Freight Forwarder subcontrata a una agencia aduanal para proveer el servicio al cliente y que gestione la liberación de la mercancía. La labor del Freight Forwarder ante esa situación sería proporcionar al agente aduanal contratado las herramientas que permitan realizar la liberación, otorgar la documentación del cliente, características de la carga para el cálculo de impuestos, brindar soporte si llegara a haber alguna situación en el almacén (como demora en el posicionamiento de la mercancía, o algún error de facturación, así como la ausencia de etiquetas en el embalaje de la mercancía). Al cliente le corresponde

³⁰ Disponible en <http://www.sat.gob.mx/aduanas/servicios/Paginas/agente_aduanal.aspx> consultado el 26 de Junio de 2016.

dar el visto bueno del pedimento³¹ y no caer en fallas relacionadas con Hacienda (como la declaración cabal del tipo de mercancía, el pago correcto de impuestos y la declaración de incrementables³², que también debe ir mencionado en el pedimento). Ya después de la liberación, corresponde al Freight Forwarder coordinar la unidad de transporte y realizar la salida de la mercancía. Dependiendo del tipo de mercancía y su peso, es la necesidad de ingresar a la aduana una unidad para la salida de la mercancía, ya que si es carga general, pero la mercancía no pasa de los 100 kg., es posible hacer la salida en una carretilla de carga, o bien, en mano del agente aduanal o apoderado aduanal. Si la carga es peligrosa, es necesaria la salida de mercancía en una unidad que posea los permisos necesarios de manejo de dicha clase de mercancía.

2.7 El transporte terrestre local

Al ofrecer un servicio integral de logística, es menester tener la capacidad de realizar el acarreo de la mercancía, para lo cual los FF subcontratan a empresas de transporte. En mi experiencia laboral se logró identificar, el criterio para esta subcontratación tiende a variar, ya que se presentan distintos tipos de oferta en la contratación de transportistas que limitan al FF en sus servicios para el cliente. Por ejemplo, si se hace una importación de mercancías peligrosas y el cliente solicita la entrega de la mercancía por parte de los FF, al no contar con el proveedor que realice este manejo se pierde una oportunidad de negocio. Esto depende de las necesidades del Freight Forwarder para la selección de proveedores de transporte terrestre local.

Entre los parámetros generales se identifican los siguientes criterios:

³¹ El pedimento de importación es el documento que comprueba la legal estancia de las mercancías en México para su comercialización, según la información consultada en la página del SAT, Procedimiento para la importación de mercancías:

<http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/guia_importacion/Paginas/procedimiento_para_importacion_de_mercancias.aspx> Consultado el 23 de octubre de 2016.

³² Por "incrementables" entiéndase el costo del flete (incluyendo el fuel charge, security charge, que son cargos que cobran las aerolíneas junto con el flete, aunque pueden estar incluidas en la tarifa total del flete, que es lo que se conoce como tarifa "all-in"), así como los gastos en origen (recolección, entrada a aduana de origen, maniobras en origen, acondicionamiento de la carga, etc.)

- Que cuenten con los permisos necesarios ingresar a la aduana (como el Código Alfanumérico Armonizado del Transportista - CAAT)
- Disponibilidad de unidades para la entrega de las mercancías.
- Que se cuente con diversos tipos de unidades (unidades de 1.5 toneladas, 3.5, plataformas, tráileres, o bien, manejo de carga refrigerada, por mencionar algunos), dependiendo de su peso y dimensiones, así como los permisos para la transportación de carga peligrosa, si se tiene flujo de mercancías de ese tipo.
- Precios competitivos, ya que el objetivo de los FF es la reducción de costos para los clientes, ya que si el costo de la transportación de la mercancía proporcionado por el FF es mayor a lo que el cliente puede obtener (según los precios del mercado), no es conveniente y el FF pierde el negocio.

Los FF de manera regular ofrecen dos tipos de servicio de entrega: consolidado y dedicado. El servicio consolidado se usa para mercancías de volumen mediano o pequeño y de carga general o refrigerada, para reducir el costo del flete, lo que genera una ventaja; sin embargo, los tiempos de entrega son más largos por el simple hecho de utilizar una unidad para varias entregas, por lo que se atiende también a los tiempos de descarga de las mercancías en el punto que requiera cada destinatario de la carga. Este tipo de servicio lo ofrecen empresas de transporte que tienen almacenes o bodegas en distintos puntos del país, a manera de conexiones para el uso fluido de unidades y poder abarcar más embarques, pero esto mismo también es un factor a considerar con respecto al tiempo, ya que las rutas de los transportistas de este tipo de servicio tienen horarios y frecuencias establecidas.

A diferencia del servicio consolidado, el servicio dedicado consiste en asignar una unidad especial para la carga a entregar. El precio es más elevado, pero con respecto al tiempo, representa una ventaja para las cargas clasificadas por los clientes como *urgentes*. Así mismo, el seguimiento y notificación de eventos (recolección, ruta de la unidad, entrega y descarga) es mucho más puntual en un servicio dedicado.

Lo anterior, desde mi punto de vista, expone la importancia de contar con una paleta de proveedores de transporte para cubrir las necesidades de cada embarque, ya que con la relación con un solo proveedor no es posible captar todos los tipos de mercancías y operaciones; sin embargo, no es una práctica común de las empresas transportistas, pero todo depende del volumen y tipo de operaciones que cada FF maneje.

A través de mi experiencia profesional he podido concluir que los FF ofertan un servicio que depende de una red compleja de factores y actores que en gran parte reduce el control de su actividad; sin embargo, dichas limitaciones son mitigadas en la medida en la que se generen vínculos de negocio fuertes con los actores mencionados. Dichos vínculos deberán estar basados en la coordinación y comprensión del negocio. Cabe aclarar que aunque las actividades de los FF en esencia son las mismas, existen otras actividades que representan una ventaja competitiva, lo que exige un mayor nivel de compromiso y gestión de recursos.

Así mismo, el impacto que tienen los FF puede abordarse de distintas aristas. En primer lugar, su actividad fomenta el comercio exterior por medio de la orientación y facilidades que proveen a las empresas o instituciones gubernamentales para la transportación de bienes. Como mencionamos anteriormente, el conocimiento de la dinámica logística de manera local como internacional demanda encontrar proveedores que brinden un servicio óptimo. En estos dos puntos se identifica que la actividad comercial se reparte en varios actores (países, empresas transnacionales, empresas locales y los mismos FF), lo que genera un efecto multiplicador en la circulación del dinero. Dachser, como Freight Forwarder participa en la dinámica internacional mencionada.

Capítulo 3: Dachser de México SA. De CV. Mi experiencia como operador de importaciones aéreas

Dachser es una empresa alemana de servicios logísticos (Freight Forwarder) a nivel global que se encarga de la gestión de logística. Proporciona una paleta de servicios, entre ellos, el flete principal marítimo, aéreo y terrestre, despacho aduanal en origen y destino; así como el acarreo y arrastre de la carga, también se trabaja su acondicionamiento para la transportación y cuenta con un almacén fiscalizado en Querétaro. Estos servicios se ofrecen para carga general, sobredimensionados, carga peligrosa, farmacéuticos, excluyendo efectos personales y perecederos (en México).

3.1 Carrera Profesional



Comencé a trabajar en Dachser desde el año 2013 como *Messenger Clerk* (mensajero). Durante tres semanas me familiaricé con la documentación de embarques marítimos. También tuve un acercamiento muy superficial con el sistema de administración de registros, aunque el enfoque estaba dirigido a mis tareas de mensajero.

Posterior a ello me integré al equipo de Operaciones Aéreas, cuya oficina está localizada en el almacén de la aerolínea alemana Lufthansa, al interior de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Se tiene dicha localidad para hacer dentro de la Aduana la entrega de documentación al apoderado aduanal y tener contacto directo con el almacén donde se resguarda la carga.

Cabe aclarar que Dachser es el único Forwarder en la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AAICM) que cuenta con una oficina en el almacén perteneciente a una aerolínea³³. Esta condición es estratégica, ya que por el país el origen de Dachser, los negocios realizados en su mayoría son alemanes, por lo que se tiene una relación comercial fuerte con una aerolínea del mismo origen representa un mejor control y manejo de las mercancías a la hora de la operación, ya que si la mercancía vuela con Lufthansa, el control en el almacén de destino de la misma aerolínea resulta ser más puntual y ofrece algunos beneficios que con otras aerolíneas no se obtienen.

Mis tareas iniciales en la empresa estaban enfocadas en la parte administrativa. Realizaba la creación de archivos para los embarques, así como la captura de la información de los embarques en el sistema de registros. También me encargué de la revisión de costos, así como su ingreso; de esta manera comprendí los costos que se generan en los distintos tipos de operación en la importación aérea. También conocí las

³³ Menciono esto ya que otras empresas que no son aerolíneas pueden administrar los recintos fiscales concesionados para distintas aerolíneas, como AAACESA o BORDERLESS, por mencionar algunos, cuyos almacenes son utilizados para distintas aerolíneas simultáneamente.

tarifas que los proveedores otorgan a los FF para reconocer cuando las facturas estaban elevadas, o bien, por debajo de lo pactado.

Otra de mis tareas era la entrega de documentación a los *recolectores*³⁴ de las Agencias Aduanales, quienes se presentaban a la ventanilla para obtener información de los embarques de los clientes próximos a llegar.³⁵ Esta parte es operativa y fue mi primer acercamiento con la operación. Comprender la importancia de obtener la información en tiempo y de la manera más exacta posible fue de las primeras lecciones operativas que aprendí.

Conforme me fui involucrando en las actividades de la empresa, recibí la asignación de tareas más complejas. Una de ellas fue analizar la dinámica de la división de ganancia entre oficinas de Dachser a nivel mundial, por lo que la comprensión del manejo de tarifas de compra y venta amplió mi panorama, permitiéndome conocer aún mejor la dinámica financiera de la parte del departamento aéreo; para ello realicé un control en el que a través de fórmulas estimaba el monto a recibir por parte de las estaciones de origen y al momento de recibir los montos reales hacía una comparativa; en caso de existir discrepancia, tenía la responsabilidad de aclararla con la estación correspondiente a través de mi supervisor.

En algunas ocasiones realicé operaciones, tanto de importación como de exportación, con la colaboración y orientación del equipo de trabajo designado, debido a distintos factores (carga de trabajo excesiva de cualquiera de los dos departamentos, ausencia de algún integrante del equipo), lo que me involucró con las tareas operativas de un FF. Comprendí que la operación era demandante, que el manejo de la información es lo más importante y que el servicio al cliente se basa en gran parte de la información que se le

³⁴ En el capítulo dos se menciona que su nombre técnico era *Apoderados Aduanales*, aunque en el lenguaje del medio se les conoce como *Recolectores*.

³⁵ Para conocer el estatus de un vuelo a través de la MAWB, aprendí a consultar dicha información con la aerolínea o en su página de internet; en caso de que la información no estuviera correcta o no la hubiera, se debe recurrir a la oficina de origen.

pueda brindar al cliente, así como el trato y la búsqueda de soluciones para los distintos escenarios que se pueden presentar en el manejo de mercancías.

Parte de mis actividades era gestionar permisos ante la aduana para el ingreso o egreso de personas (invitados, o personal sea de la misma empresa) o bien, la entrada o salida de insumos o bienes de consumo para el personal de la oficina. Es importante mencionarlo, ya que es algo que se aprende hasta que se trabaja en una aduana, y parte del objetivo de este trabajo es aportar conocimiento y experiencia a las personas que estén interesadas en desarrollarse en un Freight Forwarder con oficina dentro de una aduana. Este tema está relacionado con el Derecho Internacional Público Internacional, debido a la participación de extranjeros en el medio de la logística.

El acceso del personal, que no cuente con un gafete³⁶, a una aduana es temporal (es decir, sólo una visita o máximo una semana), para lo cual se debe de generar un escrito donde se encuentren los datos de la persona y la empresa que solicita el ingreso de dicha persona, así como el objeto de su visita. La aduana se reserva el derecho de admisión. Para las personas quienes trabajan en la aduana (ya sea representantes de una agencia aduanal, transportistas, trabajadores de aerolíneas o almacenes; todos los anteriores son ajenos al personal directamente de la aduana o el SAT) deben de tramitar un gafete que es la identificación que avala su acceso a la aduana aprobado por las autoridades. Dicho gafete es de expedición federal, por lo que es delicado. Tiene un costo para la empresa que lo solicita y es expedido por la aduana directamente.³⁷

Para los insumos, como papelería y cafetería, también se necesita solicitar un acceso ante la aduana, así como instrumentos electrónicos (teclados, computadoras, ratones,

³⁶ SAT, *Lineamientos para el trámite de Gafetes de Identificación y de Gafetes Únicos de Identificación en los recintos fiscales y fiscalizados*, Ciudad de México, México. Abril de 2016. Disponible en: <http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/otras_autorizaciones/Documents/Lin_Gafetes_RFF_Abr16.pdf> consultado el 06 de agosto de 2017.

³⁷ AAADAM, *Manual de Expedición de Gafetes*, Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México. 2016. Pág. 20.

impresoras, etc.). Para las computadoras personales, también hay permisos, ya sean de una sola ocasión, o de ingreso y egreso constante. Todos los permisos son a nombre de la empresa que los solicita y dichas solicitudes siempre van firmadas por el representante legal. No se puede hacer uso de celulares dentro de la aduana en todas partes, hay lugares donde está restringido y desobedecer dicha regla puede generar la confiscación del gafete, lo que a su vez genera una multa.

Continuando con mi carrera en la empresa, en el 2014 tuve la oportunidad de ingresar al departamento de importaciones aéreas como operativo. Me asignaron cuentas a trabajar y continué con algunas tareas administrativas asignadas con anterioridad. Se me consideró para dar seguimiento al *servicio estrella* de importación: el consolidado Frankfurt - Ciudad de México. Como mencioné, la consolidación de carga era importante, pero el servicio agregado era la gestión por parte del *Gateway*, donde se realiza dicho consolidado. Mi tarea consistió en revisar el número de embarques a recibir en la Ciudad de México y corroborar que coincidiera con la información enviada por las estaciones, así como por el *Gateway*.

El proceso general del consolidado vía *Gateway* comienza con la gestión por parte de la estación de origen; realiza la recolección de la carga y la envía a Frankfurt, para que el *Gateway* coordine la consolidación de la carga y la envíe en el vuelo correspondiente. En algunas ocasiones sucedió que la estación de origen tuviera algún tipo de percance para alcanzar el consolidado más próximo, situaciones que siempre se tienen que notificar a la estación de destino.

Cuando el *Gateway* cuenta con la carga que volará, como en toda gestión de transporte internacional, se genera un Manifiesto³⁸, donde vienen especificados los números de bultos, peso, número de guías HAWB, etcétera, para conocer lo que viene en ese consolidado. Este documento es para uso de la línea aérea, así como para las aduanas de origen y de destino. Como en cualquier modalidad de transporte, existe la posibilidad

³⁸ Generado por el Freight Forwarder, ver Capítulo 1.

de presentar percances en el envío de mercancías. A veces los vuelos se retrasan, o la aerolínea decide dejar carga debido al peso u otra circunstancia. También la aerolínea puede mandar carga en un avión que no corresponde, o bien, no ubicar la carga dentro del almacén de origen o destino, aunque todo esto no es una constante, pero afecta al importador y al exportador de distintas maneras. Mi trabajo era darle seguimiento a todo este tipo de situaciones para contar con la información exacta del consolidado, por lo que muchas veces tuve contacto con el Gateway y con las oficinas de las aerolíneas en Alemania, buscando una solución para este tipo de circunstancias, ya que es importante proveer la información correcta en el momento en el que hay cambios de itinerario o de MAWB para los clientes con el fin de que se coordine la logística a manera de evitar costos innecesarios.

En caso de que la aerolínea cometiera algún error, obtener la carta de la aerolínea era parte de mis tareas, para deslindar responsabilidades ante los clientes. Es importante conocer los términos y condiciones del transporte aéreo, así como del Forwarder en el que se labora, ya que en dicho documento se ven reflejados los límites en la responsabilidad del cliente y del Forwarder, para no caer en controversias innecesarias.

El manejo de los embarques varía dependiendo del incoterm (2010)³⁹ y de las condiciones que se hayan pactado con el cliente. Pese a que el incoterm delimita las responsabilidades del proceso de transportación, tanto el importador como el exportador pueden delimitar la participación del Forwarder en dicho proceso. Es decir, aunque el proceso de la transportación corresponda de manera total al importador (Ex Works) y haya contratado los servicios de un Forwarder, el importador decide si utiliza todos servicios del Forwarder de manera local para que se encargue de hacer la gestión

³⁹ Según la Cámara de Comercio Internacional "Las reglas Incoterms ® son un estándar internacionalmente reconocido y usado a nivel mundial, en contratos internacionales y domésticos para la venta de mercancías.(...) Estas reglas ayudan a los comerciantes a evitar costosos malentendidos especificando las tareas, costos y riesgos involucrados en la entrega de bienes de vendedores a compradores." Disponible en <<http://www.iccmex.mx/comisiones-de-trabajo/incoterms-2010/las-reglas-incoterms.>> Consultado el 16 de Octubre de 2016

del desaduanamiento de mercancías a través de su agente aduanal, así como la entrega de la aduana al punto que requiera el importador; o bien, utiliza a un agente aduanal que sea de su preferencia, así como solicita los servicios de transporte del agente aduanal (ya que hay agencias aduanales que ofrecen dicho servicio, o contrata al transportista local que sea de su conveniencia).

Dicho lo anterior, lo más sencillo es hacer la confirmación de arribo de la mercancía para el importador y que él gestione el despacho y la entrega, por lo que el trabajo del Freight Forwarder sería asegurarse de que la mercancía llegue al aeropuerto de destino pactado en buenas condiciones, y es en la entrega de la documentación al agente aduanal del cliente cuando termina la responsabilidad del Forwarder y sólo debe enfocarse al cobro del flete principal a quien sea responsable (en los embarques pre-pagados el flete principal se factura al exportador y en los embarques al cobro se factura al importador).

Entonces, los embarques más complicados son los Delivery Duty Paid (DDP), ya que es el exportador quien paga todo el proceso de transportación desde su planta hasta la entrega en el lugar pactado por el importador, que por lo general es la planta o bodega de donde dispondrá de la mercancía importada. Para el manejo de este tipo de embarques, la preparación por parte del Forwarder debe de ser minuciosa.

Para realizar el despacho de la mercancía se debe de asegurar que el importador esté en el padrón de importadores. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público indica que: "Una de las obligaciones a cargo de aquellas personas que deseen introducir mercancías al país, es la inscripción en el padrón de importadores; para ello, es necesario estar al corriente en sus obligaciones fiscales; acreditar ante la autoridad aduanera que se está inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes, entre otras que dicte la autoridad mediante reglas.

Pueden inscribirse al padrón de importadores aquellos contribuyentes que:

- Tributen bajo el régimen general de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Efectúen importaciones al amparo de los decretos que dicte el Ejecutivo Federal, por los que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, de región o franja fronteriza.
- Los dedicados exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras, silvícolas y de autotransporte terrestre de carga o pasajeros que, por disposición de la Ley del ISR, estén obligados a tributar conforme al régimen simplificado y sus ingresos en el ejercicio inmediato anterior hubieran excedido de \$1,384,400.00. La cantidad se actualiza de conformidad con el artículo 17-B del Código Fiscal de la Federación. Sean personas morales no contribuyentes.”⁴⁰

Posterior a eso, se prepara el despacho de importación con el agente aduanal, proporcionando la documentación necesaria para la elaboración del pedimento, que está relacionado con la clasificación y el cálculo de impuestos que se deben de pagar al gobierno para la importación de la mercancía. También es importante considerar el tipo de mercancías que se transportarán, ya que de eso también dependen los costos. Hay distintos tipos de mercancía, carga general, con *sobre-peso*, sobre-dimensionadas, que requieren refrigeración o congelación, o bien, mercancías peligrosas.

Para el caso de mercancías peligrosas, su manejo es más delicado en cuestión de tiempos, ya que se tienen que liberar en dos días naturales después del arribo. En caso de no hacerlo, las autoridades la considerarán como mercancía en abandono, provocando que la gestión de la liberación sea más compleja y se tengan que hacer trámites ante la Aduana más demandantes, que llevan tiempo; lo anterior causa

⁴⁰ Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Padrón de Importadores. Disponible en <http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/guia_importacion/Paginas/padron_de_importadores.aspx> Consultado el 20 de marzo de 2017

almacenajes, una comisión más alta para la agencia aduanal, lo que eleva los costos. En el peor de los casos se procede con la destrucción de la carga indicado por parte de la Aduana. Así mismo, como mencionado en el capítulo dos, se deben de considerar los lineamientos que IATA dicta para el manejo de mercancías peligrosas, ya que su desconocimiento provocará que la carga no vuele y se tenga que acondicionar en el aeropuerto de origen, generando aún más costos.

El manejo óptimo de mercancías por parte de un Freight Forwarder se presenta cuando se cuenta con toda la información de la mercancía por parte del exportador en la oficina de origen. Con dicha información, se elabora una cotización considerando todos los costos generados por la transportación de dicha mercancía, desde el volumen de la unidad de transporte terrestre , así como las condiciones (si es carga refrigerada, sobredimensionada, peligrosa, perecedera, etc.). Posterior a ello, es importante considerar las condiciones arancelarias y restrictivas de cada país, tanto para la exportación como para la importación; también hay restricciones dentro de las políticas de las mismas empresas relacionadas con la clase de bien a transportar. Es menester saber que las características de la mercancía también van a repercutir en la tarifa que se obtenga de la línea aérea. Como mencionamos en el capítulo dos, en el apartado de IATA, si una mercancía es peligrosa puede haber restricciones concernientes a la clase de vuelo en el que se puede transportar, es decir, si esa carga puede transportarse en un vuelo de pasajeros, o exclusivamente en un avión carguero, lo que a su vez repercute en la frecuencia de vuelos a los que se puede acceder. En paralelo se consideran dichas condiciones en el país de destino para la gestión de su importación.

Cuando la mercancía llega al aeropuerto, el Freight Forwarder es notificado por la línea aérea, o bien, existe la disponibilidad de carga y documentos para su recolección directamente en el almacén al cual ingresó. Posterior a esto, se entrega la documentación al Agente Aduanal (guía HAWB principalmente) para que comience su gestión. Se hace el previo en el almacén para asegurarse que la mercancía que llegó

coincida con lo manifestado en las facturas comerciales, considerando número de bultos, tipo de mercancía y especificaciones de la misma. Obtenida la confirmación de que la mercancía coincide (en caso de no hacerlo, se le solicita al exportador el cambio de la factura comercial para proceder con la importación), se genera una proforma de Pedimento, que el importador debe de revisar y confirmar que los datos sean correctos. Posterior a eso se genera el pedimento y se hace el pago de impuestos para proceder con la liberación.

El almacén, a través del pedimento, corrobora que la información coincide y hace entrega de la mercancía en el andén para realizar la maniobra de carga a la unidad correspondiente. El ingreso de las unidades de transporte a la aduana se hace con el Pedimento realizado por el Agente Aduanal, por lo que se coordina de manera simultánea con éste el acceso de la unidad.

De manera consecuente se coloca la carga en el andén del almacén del que se extraerá la mercancía, tras realizar el segundo pago, correspondiente a las maniobras para cargar la unidad, se procede al desaduanamiento. En este proceso se lleva a cabo la inspección superficial o puntual de la mercancía para su salida, a través un indicador con luz roja y verde controlado por las autoridades aduanales. En caso de que la luz sea roja, la inspección es puntual, en caso contrario (verde), no se hace la revisión. Sin embargo, es común el color rojo para las mercancías peligrosas. La experiencia en mi trabajo indica que esta revisión alarga el proceso de desaduanamiento, por lo que debe de ser considerado para los tiempos de entrega.

Así, una vez despachada la mercancía de la aduana, el transporte se dirige al punto pactado entre el importador y el Forwarder, dependiendo del horario de recepción acordado. Si el tiempo no es suficiente, existe la posibilidad de que la mercancía permanezca cargada en la unidad o en el almacén del transporte (si cuenta con uno) para dirigirse a la ruta al día siguiente y terminar con el proceso de la importación. Otro aspecto aprendido en el área profesional gira en la recomendación de saber si la

mercancía requiere algún tipo de manejo especial para la descarga, para que en su caso, se gestione de forma anticipada con el importador para no generar costos extra o retrasos. De la misma manera, la experiencia indica que si existe la necesidad de contar con algún tipo de documentación para el ingreso de la unidad al punto de entrega, se evitan imprevistos y se garantiza una entrega óptima.

A lo largo de mi desarrollo como operador de importaciones aéreas desarrollé el proceso mencionado; sin embargo, debe de considerarse que dicho proceso no es lineal y que existen variables. En uno de los embarques que operé se presentaron algunos contratiempos que involucran a distintos actores del proceso logístico. Lo anterior se puede ilustrar con uno de los embarques que coordiné; se trata de un embarque con incoterm DDP, proveniente de Brasil, el cual no había sido pre-alertado por parte de nuestra oficina de origen; los embarques DDP's deben de ser notificados a la oficina de México con una sema de anticipación para poder gestionar la importación, debido a que el incoterm incluye el despacho aduanal por parte de Dachser, lo que a su vez, requiere de una coordinación con el importador para conocer si el respectivo despacho se hará con el agente aduanal del cliente o con el agente aduanal contratado directamente por Dachser.

Al no haber recibido la notificación del embarque, la gestión comienza con el primer contacto con el importador, que se da posterior a la llegada del embarque al AICM. En caso de que el importador hubiera decidido realizar el despacho con el agente aduanal de Dachser, el tiempo de gestión, como mencionado anteriormente, sería de 5 días para que el agente aduanal pudiera comenzar con el desaduanamiento, lo que tendría como efecto un costo de almacenajes considerable; sin embargo, el desaduanamiento se realizó con el agente aduanal del cliente, a quien Dachser pagaría el servicio, así como los impuestos por la importación.

Cuando se tuvo el contacto con el importador, se hizo de nuestro conocimiento que la carga del importador debía estar refrigerada. En la guía aérea que se realizó en Brasil no venía la indicación, derivado de esto, la carga se encontraba con la carga general en el almacén. Se procedió avisando a la oficina de origen para que consultara con el exportador si aceptaba los costos que genera la custodia de la carga en el refrigerador del almacén, quien aceptó al día siguiente, después de encontrar dificultades debido a las diferencias de horario entre México y Brasil.

Finalmente, se tuvo que hacer otra adaptación a la cotización original, a parte de la refrigeración de la carga en almacén, ya que la transportación de la mercancía al destino final del embarque requería transporte con refrigeración, lo cual eleva el costo. Habiendo terminado con estos ajustes, la carga llegó a su destino 3 días después de su arribo.

El caso comentado refleja la importancia del flujo de información en tiempo, ya que representa costos extras el no poder manejar un embarque de forma adecuada, lo que a su vez se traduce en costos innecesarios que pueden prevenirse. Se debe de contar con los conocimientos necesarios del proceso y de los costos que genera cada parte del proceso logístico para poder resolver diversas situaciones en tiempo; así como conocer los medios y contactos para llevar a cabo una importación sin desviaciones.

3.2 La importancia de los Freight Forwarders en el Comercio Internacional

A lo largo de este capítulo se apreciaron las actividades de la operación para la importación aérea; sin embargo, aunque se explicó la necesidad de los servicios de los Freight Forwarders, su impacto en la cadena de suministros es la pieza clave en la dinámica del comercio mundial en el siglo XXI.

Según la *Nueva Teoría del Comercio Internacional*, las naciones producen bienes y servicios para su exportación a las naciones que los demanden. Como lo señala Paul Krugman:

“Los países participan en el comercio Internacional por dos razones básicas, y ambas contribuyen a que obtengan ganancias del comercio. En primer lugar, los países comercian porque son diferentes. Las naciones, como los individuos pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien. En segundo lugar, los países comercian para conseguir economías de escala en la producción. Es decir, si cada país produce sólo una gama limitada de bienes, puede producir cada uno de esos bienes a una escala mayor, por tanto, de manera más eficiente que si intentara producir todo.”⁴¹

Mi paso en la Aduana como *Air Import Clerck* permite percatarse del valor estratégico de los FF, en el sentido de vincular el comercio entre las naciones, de la siguiente manera: La mayoría de productos importados de Alemania eran máquinas clínicas y de producción industrial, medicinas, autopartes, piezas eléctricas para maquinaria, entre otros dispositivos, necesarios para la manufactura. La producción de maquinaria o bienes con las características mencionadas son producidas en menor medida en México a comparación con Alemania; sin embargo, son los FF quienes posibilitan la transportación de dicha mercancía. Esto favorece la creación de economías de escala en los sectores médico, automotriz, industrial, electrónico, entre otros; lo que lleva a explicar la necesidad de México por importar dichos bienes.

En este sentido se buscan proveedores para obtener los bienes no producidos en México como se describe en la *Nueva Teoría del Comercio Internacional*. Alemania no es el único país que produce maquinaria para producción o aparatos para estudios médicos; sin

⁴¹ Krugman, Paul; Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional. Teoría y Política*, Pearson Educación, Madrid, 2006. Séptima Edición. Pp. 27.

embargo, hay distintos factores, además de la producción, que intervienen en esta tendencia. A estos factores se les conoce como fronteras, físicas o políticas.

El primero de ellos, la política, se tiene que considerar para comprender el comercio internacional. Dicha relación entre países impacta en el comercio bilateral. Ejemplo de ello es Corea del Norte, nación embargada por Estados Unidos, por motivos políticos que limita la relaciones comerciales del país asiático a China y a Corea del Sur.⁴²

El segundo factor es la distancia entre naciones. No cuesta lo mismo un flete aéreo de la Ciudad de México a los Ángeles, que de México al aeropuerto de Frankfurt, lo que refleja la relación de costo-beneficio y que en el mismo sentido se considera el costo del transporte terrestre o marítimo entre los países que forman economías de aglomeración

⁴² Ver: Oficina Económica y Comercial de España en Seúl, *Informe Económico y Comercial. Corea del Norte*, Actualizado a abril de 2016. Pp. 10 de 18.

México se declara neutral ante la postura política de Corea del Norte, además de que tiene relación diplomática, comercial y cultural con dicho país. Toda relación diplomática entre Estados se ve reflejada en los acuerdos o tratados que se generen. En el caso de estos dos países, los acuerdos más destacados son los siguientes:

- Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Corea para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal.
- Acuerdo entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Corea sobre cooperación y asistencia mutua en materia aduanera.
- Acuerdo mediante el cual se prohíbe la exportación o la importación de diversas mercancías.
- Convenio de colaboración en materia de salud.
- Tratado de prohibición completa de los ensayos nucleares

Lo anterior, refleja la poca relación que tiene México con Corea del Norte, y para efectos de este trabajo, podemos puntualizar que no existe un tratado de libre comercio entre ambos países y que el acuerdo comercial que aparece en el listado mencionado es de índole restrictiva. Aunque existe una relación comercial y política económica, no tiene el mismo impacto como la relación que tiene la relación entre Estados Unidos y México en materia política y de comercio internacional. Ver:⁴² Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Aragón. Trabajo de investigación para la asignatura Asia Pacífico y del Sur. Grupo: 2662. Profesor: Martínez Serrano Alejandro. Equipo: Calderón García Michelle, Cortés Abonza Marco Antonio, Guerra Barrueta David, Machorro Rodríguez Paola Angélica. *Relaciones de México con Corea del Norte*. Sin fecha.

Disponible en:

<https://asiapacificoydelsurfesaragon.wikispaces.com/file/view/corea+del+norte+2662.pdf>. Consultado el 30 de octubre de 2016.

Ambos aspectos se conjuntan para la mayor participación de los países en el comercio exterior, lo que explica parte de la dinámica mundial en el siglo XXI. Existen casos como el de China, donde las importaciones provenientes de este país presentaban costos muy reducidos, e incluso accesibles respecto a las importaciones provenientes de otros países más cercanos a México. Sin embargo, las determinaciones del gobierno chino generaron volatilidad en el costo de los fletes marítimos que merman el comercio bilateral, confirmando tarifas pocos días antes del zarpe del buque.

Bajo este escenario de la dinámica del comercio internacional, el papel de los Freight Forwarders es crucial, ya que son catalizadores del intercambio mundial de mercancías, reflejado en las economías de las naciones. Su servicio brinda la oportunidad a empresas de distintos tamaños para comerciar de manera internacional, reduciendo costos, y ofreciendo la experticia del manejo de mercancías a través del mundo, aprovechando tratados internacionales y comerciales para alcanzar tal fin.

Reflexión Final

La experiencia laboral adquirida en Dachser en el departamento de importaciones aéreas representa un acercamiento directo en la operación de comercio exterior. Lo anterior demanda reconocer el papel primordial de los Freight Forwarders en la transportación internacional, así como sus procesos administrativos y operativos.

El impacto y la responsabilidad que conlleva la actividad de los FF implica el manejo de información eficiente, en tiempo, para desarrollar en conjunto con los demás actores de la cadena de suministros, los objetivos de la transportación internacional. La logística, como concepto, ha evolucionado, sin embargo, su sentido ha tenido relación siempre con la eficiencia en la disponibilidad de recursos y el abastecimiento, eje central en el XXI. La demanda de bienes y servicios requiere que distintos actores, busquen un control total de los recursos en cuestión, a través del control de inventarios y en consecuencia en el almacenamiento de los bienes; sin importar que sean empresas de carácter privado o bien, entidades gubernamentales.

De esta manera, se corrobora que la actividad de los Freight Forwarders es estratégica para el comercio exterior, dado que sus servicios proveen opciones a las empresas para transportar sus bienes, reducen costos y brindan orientación para optimizar la transportación de mercancías alrededor del mundo.

Contrastando lo escrito en este trabajo con los conocimientos obtenidos en la Licenciatura, es menester puntualizar que, el conocer los servicios de los FF, el contexto de su génesis en el grado de alcance de sus acciones dentro del comercio internacional, su papel dentro de la importación de mercancías, hacen de estos actores un elemento necesario de estudio en las Relaciones Internacionales. En los temarios de la asignatura optativa "Tráfico Internacional" de la Licenciatura de Relaciones Internacionales de la Facultad de Estudios Superiores Aragón, se abordan temas referentes a la

transportación donde se debería abordar el papel de los FF como un tema a incluir en lo referente a la transportación y el papel de estos en su proceso; ya que los FF son figuras importantes de la dinámica comercial a nivel internacional en el siglo XXI, su servicio provee ventajas para empresas de todos tamaños, desde automotrices de gran renombre, hasta nacionales que buscan expandir sus mercados, o bien, obtener insumos para reducir costos de producción.

El análisis del sistema aero-portuario y la transportación aérea también es de suma importancia, en este contexto, debido a la clase de bienes transportes de que se trasladan por este medio, tema que propongo se profundice en la licenciatura, en contraste con el sistema marítimo que ocupa un semestre completo en la asignatura "Tráfico Internacional 1". Lo anterior debido a la íntima relación e impacto que presenta el número de operaciones aéreas de un país con respecto al crecimiento económico del mismo.

La dinámica del comercio internacional responde a las necesidades por intercambiar bienes de manera global tal y como se confirma con el número de operaciones realizadas en Dachser. La aparición de distintos tipos de servicio como el de los FF son reflejo de la agilidad y optimización que se busca en la cadena de suministros de las empresas o instituciones para generar un crecimiento o desarrollo de las mismas. Esto, a su vez, tiene un impacto directo en los países que participan en el comercio, por lo que el entendimiento de estas tendencias es la clave para comprender parte de la realidad del comercio internacional.

Trabajar en un FF para un internacionalista resulta ser una excelente oportunidad para tener un contacto directo con todo el proceso que posibilita las transacciones a nivel internacional; debido a que en este medio se relaciona con cada una de las partes fundamentales de transportación de mercancías; hecho que se vuelve complejo desde otra actividad laboral. Se corrobora así que el FF trabaja para distintas empresas de

diferentes tamaños, la clase de producto que desean transportar, así como las necesidades para su transportación.

En el desarrollo de su actividad tienen trato directo las empresas transportistas, conocen las tarifas en el mercado y la dinámica de entrada o salida de las unidades de carga en la aduana, lo que permite conocer los tiempos requeridos para hacer el desaduanamiento de mercancías; en consecuencia los tiempos de tránsito y distintos escenarios en los cuales se presenten percances, o en caso contrario, agilizar la operación.

Así mismo, se tiene un contacto con la mercancía dentro de un recinto fiscalizado, lo cual muestra los tipos de embalaje, así como su manejo, que es una fuente de información necesaria para coordinar la transportación internacional. También existe interacción con los agentes aduanales, encargados del despacho aduanal de las mercancías. Esta relación es importante para la exportación e importación, ya que posibilitan la comprensión de aspectos generales del proceso logístico, como la condición importadora o exportadora de las empresas, los documentos necesarios para poder realizar los ingresos o egresos de mercancías respectivos, el pedimento y la importancia que tiene este sujeto del comercio en México.

El contacto con las oficinas o representaciones a nivel global, obliga a que el internacionalista interactúe con extranjeros, practicar en distintos idiomas la especialización de éstos en temas de comercio; también, se aprende de los procesos de importación y de exportación en otros países y su relación en el comercio mexicano, lo que necesariamente representa, como fue explicado en el capítulo 3, que las relaciones políticas entre naciones tienen una repercusión directa en la actividad del comercio exterior.

Así las cosas, es de suma importancia considerar durante la formación académica la existencia y actividad de los FF, debido a su impacto en el comercio exterior. La formación de un internacionalista brinda beneficios a los Freight Forwarders, debido a las distintas aristas que se exponen a lo largo del desarrollo académico. El egresado de Relaciones internacionales comprende el impacto que generan distintas variables y situaciones presentadas en el mundo, las cuales a su vez inciden en la economía, e impactan a la sociedad.

Fuentes de Consulta

- Airport Council International – North America (ACI), *Air Cargo – An Historical Perspective*. 2014. Pp. 20. <http://www.aci-na.org/sites/default/files/chapter_1_-_an_historical_perspective.pdf>
- Asociación Mexicana de Agente de Agentes de Carga (AMACARGA) <<http://amacarga.mx>>
- Baluch Issa, *The Changing Role of the Freight Forwarder*. Archivo PDF 2009 y sin origen. Consultado en: <http://www.elleryfreight.co.nz/files/links_sources/baluch_freightforward_role.pdf> el 14 de agosto de 2016. Pp. 8.
- BDP International, *An introduction to the World of Logistics and Freight Forwarding*, documento en PDF sin 2013. Philadelphia, Estados Unidos. Pp. 25.
- BIFA (British International Freight Association), *A Brief Introduction to Logistics* , Junio 2011. Pp. 8.
- Cadena de Suministro <<http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/22513/Capitulo2.pdf>> consultado el 5 de junio de 2017.
- Cámara de Comercio Internacional. Incoterms 2010. Disponible en <<http://www.iccmex.mx/comisiones-de-trabajo/incoterms-2010/las-reglas-incoterms.>> Consultado el 16 de Octubre de 2016

- Certificado de Origen. Disponible en:
[<http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-C+p-751+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+origen.htm>](http://www.comercio-externo.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-C+p-751+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+origen.htm) Consultado el 6 de agosto de 2017.
- DACHSER de México,
[<http://www.dachser.com/mx/es/Locations_651.htm?country=MX>](http://www.dachser.com/mx/es/Locations_651.htm?country=MX)
 Consultado en agosto de 2016.
- Expertos logística, *Origen de la Palabra Logística*. Disponible en:
[<http://expertoslogistica.com.ar/logistica-origen-de-la-palabra/>](http://expertoslogistica.com.ar/logistica-origen-de-la-palabra/) Consultado en agosto de 2016.
- Factura comercial. Disponible en:
[<https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/factura/comercial/contenido_sidN_1052259_sid2N_1052384_cidLL_954938_ctylL_139_scidN_954938_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf>](https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/factura/comercial/contenido_sidN_1052259_sid2N_1052384_cidLL_954938_ctylL_139_scidN_954938_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf) el 06 de agosto de 2017.
- Fondo Monetario Internacional. Globalización: Marco para la participación del FMI. Disponible en:
<https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/esl/031502s.htm> Consultado el 18 de ene. de 17.
- Garza Treviño, Juan Gerardo, *Administración Contemporánea*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, McGraw-Hill, México, año 2005. Pp.736.

- International Air Transport Association (IATA) <<http://www.iata.org>> Consultado el 27 de marzo de 2016.
- Krugman, Paul; Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional. Teoría y Política*, Pearson Educación, Madrid, 2006. Séptima Edición. Pp. 728.
- Lista de Empaque. Disponible en: <<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/72-documentosparaexportar/204-lista-de-empaque> > Consultado el 6 de agosto de 2017.
- Revisa electrónica *Negocios Globales*, "Freight Forwarders. Arquitectos de la logística y transporte", Sanderson María Luz, Gerente Comercial de Terra Cargo, enero 2016, Chile. Disponible en <<http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=1511>> consultado el 21 de mayo de 2017.
- Rodríguez Martínez, Rafael Paul, *Recinto Fiscal y Recinto Fiscalizado*. Base Legal: Art. 14 de la Ley Aduanera. Consultado en: <<http://www.logisticayaduanas.com.mx/recinto-fiscal-y-recinto-fiscalizado/>> el 22 de junio de 2016.
- Servicio de Administración Tributaria. <<http://www.sat.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>> Consultado el 15 de mayo de 2016.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Padrón de Importadores. Disponible en <http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/guia_importacion/Paginas/padron_de_importadores.aspx> Consultado el 20 de marzo de 2017.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Lineamientos para el trámite de Gafetes de Identificación y de Gafetes Únicos de Identificación en los recintos fiscales y fiscalizados*, Ciudad de México, México. Abril de 2016. Pp. 35. Disponible en: <http://www.sat.gob.mx/aduanas/tramites_autorizaciones/otras_autorizaciones/Documents/Lin_Gafetes_RFF_Abr16.pdf> consultado el 06 de agosto de 2017.
- Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Aragón. Trabajo de investigación para la asignatura Asia Pacífico y del Sur. Grupo: 2662. Profesor: Martínez Serrano Alejandro. *Relaciones de México con Corea del Norte*. Sin fecha.
Disponible en:
<https://asiapacificoydelsurfesaragon.wikispaces.com/file/view/corea+del+norte+2662.pdf>. Consultado el 30 de octubre de 2016.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Padrón de Importadores. Disponible en <http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/guia_importacion/Paginas/padron_de_importadores.aspx> Consultado el 20 de marzo de 2017.

Anexos

- ANEXO 1: House Air Way Bill

1 5 7 MEX 8 5 7 6 8 2 3 5 4		Shipper's Account Number 8 5 2 7 6 3		Not Negotiable		MEX-5647 8972		
Shipper's Name and Address EMUNIMEX SA DE CV SANTA GERTRUDIS #49 COL INDUSTRIAL GUSTAVO A MADERO RFC: EMLJ-586-6X7 CIUDAD DE MEXICO 07900 TEL: 55-35-77-84-88				Air Waybill Issued by GRAVITER DE MEXICO SA DE CV Paseo de la Reforma #222 Cuauhtémoc, Juárez Ciudad de Mexico, CP 06800 TEL: 55-96-47-65-23				
Consignee's Name and Address WORLD FOOD LMT. AL MUNIFA STREET #589 AR RAYYÁN TAX ID:2565QRDOH897 DQHA TEL: +974 335 1456 Issuing Carrier's Agent Name and City GRAVITER DE MEXICO SA DE CV Paseo de la Reforma #222 Cuauhtémoc, Juárez Ciudad de Mexico, CP 06800 TEL: 55-98-47-65-23				Consignee's Account Number It is agreed that the goods described herein are according to weight, gross and net weight (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.				
Agent's IATA Code 2 5 9 5 2 3 G R A V Account No.				Accounting Information GRAVITER DE MEXICO SA DE CV Paseo de la Reforma #222 Cuauhtémoc, Juárez Ciudad de Mexico, CP 06800 TEL: 55-98-47-65-23				
Airway of Departure (Abb. of First Carrier) and Requested Routing MEX								
To D O H By First Carrier QATAR AIRWAYS Routing and Destination		No. 01 by 01 by 01 by 01		Currency USD		Declared value for Carriage Declared value for Customs		
Airport of Destination D O H		Flight Date QR8163/16 For Carrier Use Only		Amount of Insurance		INSURANCE: If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions of the bill, include amount to be insured in figure in box marked "Amount of Insurance".		
Handling Information ICOTERM DAP INVOICE: QR0001								
300								
No. of Pieces BCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
2	50.00			50.00		4.00	200.00	MEXICAN FOLK CANDIES ALEGRÍAS Y BOMBONES CON CHOCOLATE DIMENSIONES: 1 6150*3800*6400
Prepaid		Weight Charge		Default		Other Charges		
200.00		Valuation Charge						
		Tax						
Total Other Charges Due Agent								
257.00		Total Other Charges Due Carrier						
Total Prepaid		Total Collect						
457.00		Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency				
		Charges at Destination		Excluded on (date)		at (date)		
		Total Collect Charges						
				ANDREA RAMOS Signature of Shipper or its Agent				
				Signature of Issuing Carrier or its Agent				

- ANEXO 2: Factura Comercial



EMUNIMEX SA DE CV
 Santa Gertrudis #49 Col. Industrial
 Gustavo A. Madero
 RFC EMU-586-6X7
 Ciudad de México 07800
 Tel: 55-35-77-84-68

COMMERCIAL INVOICE

Invoice N° QR 001
 Date: 11/18/2016

Invoice Address (no private individuals): World Food LMT. Al Munefa Street #589 Ar Rayyán Tax ID: 2565QRDOH897	Delivery terms (Incoterms) DAP Al Munefa Street #589 Ar Rayyán
Ship to World Food LMT. Al Munefa Street #589 Ar Rayyán Tax ID: 2565QRDOH897 Contact person: Al Ahad Khalifa Phone: + 974 335 1456	Payment terms Transfer

No item	Description	Country of origin	Net weight/kg	HS Code	Qty (pieces)	Unit price, USD	Total price, USD
1.	Bombón folclórico cubierto de chocolate Code: BOM0789	México	20 KG	17049099	800	0.50 USD	400.00 USD
2.	Barra de Amaranto con Chocolate Code: AMA0675	México	25 KG	19049099	500	2.00 USD	1000.00 USD
Total, USD							1400.00 USD

Insurance cost, USD:	70.00 USD (5% of the invoice value)
Freight cost, USD:	200.00 USD
Gross Weight, kg (total) :	50 Kg
Signed by:	Leonardo Pérez Dominguez Logística- Ventas

- ANEXO 3: Lista de Empaque



EMUNIMEX SA DE CV
 Santa Gertrudis #49 Col. Industrial
 Gustavo A. Madero
 RFC EMU-586-6X7
 Ciudad de México 07800
 Tel: 55-35-77-84-68

Packing List

No item	Description	Country of origin	Net weight/ kg	HS Code	Qty (pieces)	Lote	Consume Before
1.	Bombón folclórico cubierto de chocolate Code: BOM0789	México	20 KG	17049099	800	756432	March/2018
2.	Barra de Amaranto con Chocolate Code: AMA0675	México	25 KG	19049099	500	453987	March/2018
						Total, USD	1400.00 USD

- ANEXO 4: Certificado de Origen.

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, dirección completa y país)	EUR.1 N° A 000.000		
	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso		
3. Destinatario (nombre, dirección completa y país) (mención facultativa)	2. Solicitud de certificado que debe utilizarse en los intercambios preferenciales entre		
	Y (indíquese al país, grupo de países o territorios a que se refiera)		
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (*) ; designación de las mercancías.	9. Masa bruta (kg.) u otra medida (litros, m³, etc.)	10. Facturas (mención facultativa)	

(*) Para las mercancías sin embalar, hágase constar el número de objetos o la mención -a granel-.