



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**“JEFE DE COMPRAS Y TRÁFICO INTERNACIONAL
EN CMB CONTROL, S.A. DE C.V. (2006-2009)”**

TRABAJO PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA:

CANDY ELIZABETH PEÑA HERNÁNDEZ

ASESOR:

MTR. DAVID GARCIA CONTRERAS



MÉXICO, 2009



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.

AGRADECIMIENTO

A mis padres:

Quienes a lo largo de mi vida me han brindado todo su amor y apoyo incondicional sin dejar de lado la enseñanza y la crítica constructiva hacia mi persona, misma que me ha ayudado a crecer día a día como ser humano y profesionista y porque quiero que sepan: que jamás olvidaré aquellas noches en las que me brindaron su compañía durante los largos desvelos de mi época estudiantil, cuando debía terminar mis tareas y trabajos de investigación, pues siempre estuvieron al pie del cañón.

Estoy muy orgullosa de ustedes y cada día doy gracias a Dios por tenerlos a mi lado, porque sin su ayuda no hubiera logrado alcanzar mis sueños de convertirme en lo que soy ahora: una mujer y profesionista al 100%.

Muchas gracias papitos! Los quiero muchísimo!

Gracias también a mi pasgüis, quien me contagió de su amor por la máxima casa de estudios: “**mamá UNAM**” de la cual formamos parte, y quién me alentó a dar este gran paso para finalizar con mis estudios de licenciatura y poder cerrar el ciclo de una vez por todas.

Gracias pasgüitas y gracias a Dios por ponerte en mi camino.

ÍNDICE

Introducción.....	1
1. Desarrollo y evolución de la compañía.....	5
1.1 Misión.....	7
1.2 Organigrama de la empresa.....	8
1.3 Funciones de la compañía.....	11
1.4 Marcas y productos que se manejan dentro de la compañía.....	12
1.5 Líneas de productos.....	20
1.6 Industrias a las que se prestan servicios.....	21
2. Trayectoria laboral.....	28
2.1 Conceptos básicos.....	28
2.2 Antecedentes laborales.....	32
2.2.1 Mascomex, S.A. de C.V.....	32
2.2.2 Decathlon Panutero, S.A. de C.V.....	35
2.2.3 <i>Instrumentation Technologies</i> de México, S.A. de C.V.....	39
2.3 Desempeño laboral en CMB Control, S.A. de C.V.....	45
2.4 Caso práctico.....	52
2.5 Relación entre teoría y práctica.....	66
Conclusiones.....	68
Abreviaturas utilizadas.....	71
Fuentes de consulta.....	72

INTRODUCCIÓN

En este mundo globalizado en el que México ha desempeñado un importantísimo papel, nuestra vida diaria se ha visto envuelta en el consumo masivo de productos provenientes de varias partes del mundo y es que de cierta forma, éstos se han convertido en parte indispensable para el desarrollo de nuestras actividades hoy en día. Esto se ha debido en gran parte a la influencia de los medios de comunicación, pero sobre todo a la apertura comercial que se ha venido dando en los últimos años, gracias al comercio exterior, y a la influencia de los diversos tratados internacionales con los que cuenta este país.

Los diversos organismos involucrados en esta actividad han sido vitales para el desarrollo de la misma, pues organizaciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), la Secretaría de Economía, El Banco Mundial, la Secretaría de Comercio Exterior y el Servicio de Administración Tributaria (SAT), entre otros, han impulsado de gran manera el comercio exterior en México y han brindado apoyo a los microempresarios que cuentan con una visión orientada al mercado internacional tanto de tipo financiero, como de tipo introductorio otorgando asesorías personalizadas para el buen conocimiento del sector que pretenden abarcar.

El comercio exterior ha sido la base de mi carrera profesional, ya que a lo largo de mi trayectoria laboral he ido aprendiendo día a día la importancia que tiene esta actividad en México. El presente trabajo pretende reflejar precisamente cómo se desenvuelve este intercambio de bienes o servicios entre dos países llamado **comercio exterior** basándose por supuesto, en los tratados internacionales con los que cuenta este país y haciendo referencia a todo el procedimiento que lo envuelve de principio a fin.

Es importante mencionar que los conocimientos adquiridos en la licenciatura han sido vitales para el desempeño de cada una de mis actividades, puesto que para realizar cualquier negociación dentro del comercio exterior es necesario conocer acerca de los tratados internacionales que tiene México con otros países, y es aquí en donde se aplican dichos conocimientos obtenidos dentro de la carrera de Relaciones Internacionales. En este sentido, considero que cuento con la experiencia para titularme por esta modalidad, ya que las funciones que realizo

diariamente dentro de mi profesión, forman parte esencial de mi formación académica.

El comercio exterior es una rama muy interesante en la cual aprendes diariamente algo nuevo, pues el proceso tanto de importación como de exportación en nuestro país y alrededor del mundo son muy distintos y en este sentido, es importante saber que una misma mercancía será tratada de distinta forma en un país que en otro. Esto es lo que genera un conocimiento constante, pues cuando interactúas con otros países, puedes percatarte de las diversas regulaciones y requerimientos que tiene un mismo producto y cómo debes manejarlo en el futuro.

Ingresé a CMB Control, S.A. de C.V. el 25 de abril de 2006 en el área de compras, desempeñando el puesto de jefe de compras y tráfico internacional. El objetivo a seguir más importante, ha sido aplicar los conocimientos adquiridos, tanto en la licenciatura como en las empresas que anteceden a la compañía en la que me encuentro laborando actualmente, a fin de poder generar mejoras dentro del puesto, reduciendo costos y tiempos de respuesta que se ven reflejados en la actividad económica de la empresa. He permanecido en esta compañía por poco más de tres años y medio y la experiencia adquirida en ella ha sido fundamental para mi crecimiento profesional, pues cada vez mis actividades diarias las desempeño con mayor facilidad y seguridad.

Una de mis actividades principales dentro de la compañía es la importación de mercancías adquiridas en el extranjero con los diversos proveedores y regular su ingreso y estancia legal en el país. En este sentido, es importante conocer sobre las diversas reglas de comercio exterior, el manejo de los términos internacionales de comercio exterior (incoterms) y el trámite que debe seguirse dentro de las diversas aduanas de nuestro país.

Es de vital importancia manejar la revisión de los diversos documentos involucrados en este proceso, tales como son: facturas comerciales, certificados de origen, pedimentos de importación y cuentas de gastos del agente aduanal que son los que amparan el ingreso legal de la mercancía en el país.

En CMB Control, S.A. de C.V. tuve la experiencia de involucrarme con la COFEPRIS (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios), para realizar los trámites necesarios para la importación de las soluciones de calibración que requieren las sondas multiparamétricas marca YSI que importamos en la compañía: éstas se encuentran clasificadas como reactivos químicos y debido a que no pueden tener contacto con humanos, es necesario informar a esta institución puntualmente sobre el uso final que se dará a este tipo de productos y cuál es su presentación física (tipo de empaque y cantidades incluidas en éste), para que de esta forma esta entidad pueda emitir el permiso correspondiente para la introducción de este tipo de mercancía al país. Sin este permiso, la autoridad puede retener la mercancía en la Aduana hasta que sea aclarado su uso final.

Es importante señalar que este permiso no era necesario en años previos al 2008, pero debido a que las reglas cambian constantemente, este permiso es ahora indispensable para el legal ingreso de este tipo de mercancías al país.

Con lo anterior, quiero recalcar que lo interesante del comercio exterior es que siempre habrá algo nuevo que aprender, algún cambio en la ley o en las reglas misceláneas y cuál es su correcta aplicación.

El objetivo del presente trabajo es reflejar la aplicación de cada uno de los conocimientos adquiridos en las empresas en las que he laborado y poner en práctica mis conocimientos como internacionalista o estudiosa de las relaciones internacionales: con ellos he logrado que la actividad dentro de la compañía para la cual laboro sea de mayor calidad, pues mi trabajo y desempeño han contribuido a la mejora en el tiempo de respuesta al cliente interno y externo.

Lo anterior ha contribuido con el crecimiento económico de la empresa: con la reducción en los tiempos de entrega al cliente final y la reducción de costos se ha mejorado la relación "cliente-proveedor", haciendo de ella una empresa confiable y generando así un crecimiento en las ventas y los márgenes de utilidad.

Es importante señalar que los conocimientos adquiridos durante mis estudios de licenciatura han sido debidamente aplicados dentro de mi trayectoria laboral y son los causantes de mi interés por el comercio exterior y debido a que tengo más de tres años desempeñando esta actividad, considero que cumplo con los requisitos necesarios para poder titularme por esta modalidad.

El perfil requerido para el puesto que he venido desempeñando es el de un internacionalista que cuente además de los estudios de licenciatura, con los conocimientos básicos de computación e idiomas, puesto que la actividad del comercio exterior es tan amplia, que el manejo de los idiomas es de vital importancia para el desarrollo de la misma.

El comercio exterior, el derecho internacional, el manejo de los tratados internacionales y su correcta aplicación son la base para el desempeño de esta actividad tan amplia e interesante y de vital importancia, no sólo para el crecimiento de nuestro país, sino para el resto del mundo, pues es increíble que a pesar de las enormes distancias podamos de pronto encontrarnos con productos mexicanos en otros países: esto se debe al comercio exterior.

La añoranza de nuestro país cuando se está en un país vecino o ajeno se reduce cuando nos encontramos con productos, alimentos y hasta bebidas que únicamente se desarrollan en nuestro país y que gracias a esta actividad llamada "comercio exterior" es posible encontrarlas alrededor del mundo.

TRABAJO: JEFE DE COMPRAS Y TRÁFICO INTERNACIONAL EN CMB CONTROL, S.A. DE C.V. (2006-2009)

1. DESARROLLO Y EVOLUCION DE LA COMPAÑÍA

CMB Control es una sociedad anónima de capital variable, administrada por un socio único. Fue fundada en mayo de 1996, teniendo por objeto:

- A) Asesoría en formulación, evaluación, administración, ejecución y promoción de proyectos de inversión y desarrollo económico nacional e internacional de manera enunciativa y no limitativa, entre otros los relacionados con materia ecológica, impacto ambiental, turística, industrial, agrícola, ganadería, silvicultura, agropecuaria y cualquier otra rama industrial o de servicio.

- B) Elaboración de todo tipo de avalúos, físicos, técnicos, económicos, financieros, legal operacional de empresas y negocios en general, así como de bienes muebles e inmuebles.

- C) Consultoría y gestoría en comercio nacional o internacional, comercialización, importación, exportación de todo tipo de productos, así como la elaboración de estudios de mercado y comercialización.

- D) Desarrollo tecnológico en las áreas de química, petroquímica, alimentos, energéticos, mecánica, acuacultura, electrónica, agricultura y ecología, así como asistencia técnica y desarrollo de programas y sistemas de computación e informática.

- E) Capacitación y adiestramiento a personal y directorio de empresas industriales manufactureras y de servicio, así como la publicación de artículos y libros especializados.

- F) Gerencia, administración, manejo y asesoría a todo tipo de empresas mercantiles, sociales y asociaciones civiles.

- G) Promoción, comercialización, representación, asociación y todas aquellas figuras jurídicas que permitan a la sociedad la obtención de sus fines.

- H) Comprar, vender, distribuir, importar, exportar y en general, negociar o comerciar en cualquier otra forma, con cualquier mercancía que esté dentro del comercio.

- I) Importar, exportar, comprar, vender, distribuir y, en general, negociar con toda clase de materias primas, productos alimenticios, productos terminados o semiterminados y artículos de comercio.

- J) Representar y ser agente, en la República Mexicana y en el extranjero, de negociaciones comerciales e industriales, nacionales y extranjeras.

- K) Adquisición, de todo tipo de bienes muebles e inmuebles o convenientes para el cumplimiento del bien señalado en los puntos que anteceden.

- L) Contratación, adquisición y otorgamiento de franquicias y representaciones de empresas, tanto nacionales como extranjeras, así como la compra y venta de acciones y valores de empresas.

- M) Gestoría y representación, para la promoción y comercialización de los intereses de las personas físicas o morales, nacionales o extranjeras que así lo soliciten.

- N) Adquisición de derechos y de propiedades conocidas como “RESORTS” o tiempos compartidos en la República Mexicana y en el extranjero, así como el arrendamiento, donación compra-venta o cualquier otro tipo de contrato vinculado con dichas propiedades, acciones o derechos, relacionados con los mismos.
- O) En general, la ejecución de todos los actos, la celebración de todos los contratos, y la realización de todas las operaciones de naturaleza civil, mercantil, industrial y cualquier otra que se relacionen directa o indirectamente con el objeto enunciado.
- P) Celebración y ejecución de toda clase de actos, convenios, contratos y operaciones ya sean civiles o mercantiles relacionados con el objeto. ¹

Sus siglas están conformadas por la primera letra del apellido de su fundador y las iniciales del nombre y primer apellido de su esposa (CMB = Castrillón Mercedes Bordiú).

CMB Control, está conformada por dos accionistas y regida por un administrador único, quien es el accionista mayoritario.

1.1 MISIÓN

Ser una empresa vanguardista en la prestación de soluciones integrales relacionadas con el monitoreo ambiental, de procesos industriales y de aguas, implementando de la mejor manera la calidad, servicio, productos y valor agregado para lograr la satisfacción de nuestros clientes y maximizar el valor económico de la empresa.

¹ Ver “Acta Constitutiva de la Empresa CMB Control, S.A. de C.V.”

1.2 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

CMB Control, está conformada por un **Director General**, quien la dirige desde España y eventualmente coordina las actividades de la misma en la Ciudad De México.

Con base en reportes generados por las diversas áreas se mantiene al tanto de los avances de la compañía, así como de los volúmenes de ventas generados mensualmente y los respectivos márgenes de utilidad.

El segundo al mando es el **Director de Administración y Finanzas**, quien dirige y coordina a las áreas de: compras, contabilidad, mensajería y recepción y en conjunto con la dirección comercial, a las áreas de servicio y ventas. Se encarga de monitorear los gastos y costos generados dentro de la compañía, y en conjunto con el área de contabilidad realiza la dispersión a las diversas áreas para su funcionamiento. Coordina también las actividades del área de mensajería en conjunto con el área de compras a fin de entregar puntualmente a los clientes, los requerimientos de equipos y consumibles o refacciones varias.

En el mismo nivel de importancia se encuentra el **Director Comercial**, quien dirige y coordina a las áreas de servicio y ventas con el apoyo del área administrativa. Se encarga de estudiar el mercado y consolidar las ventas en conjunto con el área de ventas y al mismo tiempo y con el apoyo del área de servicio, busca consolidarse como una empresa que brinda mantenimiento correctivo y preventivo para los equipos que se encuentran dentro de las líneas que maneja la compañía.

Enseguida se encuentra el área de **Compras y Tráfico Internacional**, que se encarga de coordinar las compras de la compañía, tanto nacionales como de importación para satisfacer las necesidades del cliente. Monitorea el proceso completo desde el ingreso de nuevos pedidos en la compañía notificados por el área comercial hasta su entrega al cliente final, pasando por los trámites necesarios ante la Aduana Mexicana para la importación, así como la coordinación

del embarque tanto del cruce de frontera como del necesario para la entrega en el interior de la República o el área metropolitana.

Por otra parte, se encarga del control del inventario de la compañía, así como del ingreso y salidas de los equipos de demostración propiedad de la empresa y de aquellos que fueron importados temporalmente. También se encarga de realizar las exportaciones definitivas o retorno de equipos de demostración que ingresaron temporalmente al país o bien, de las exportaciones temporales de las partes o equipos que son retornadas al país de origen bajo garantía o para efectos de reparación. Coordina en conjunto con el área administrativa las funciones del área de mensajería para las respectivas entregas de pedidos a los clientes finales, o bien, para las recolecciones de embarques provenientes de la Aduana o para la recolección de material comprado localmente.

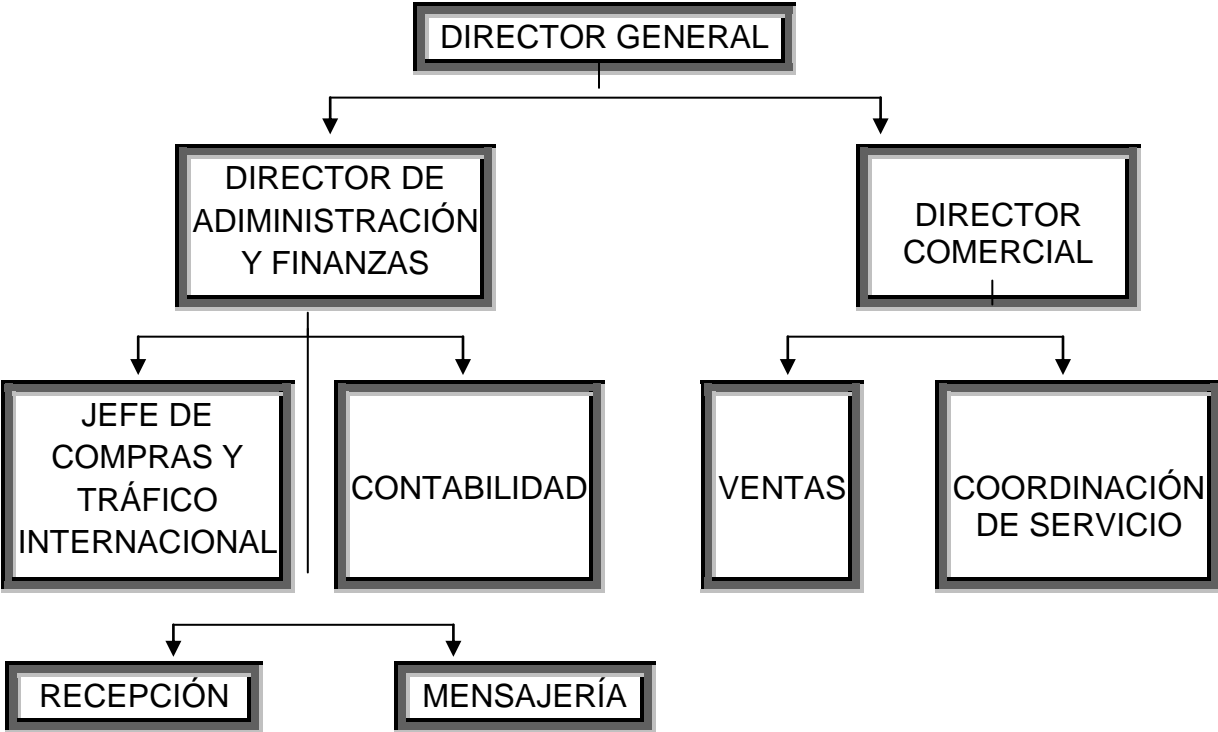
En la misma línea del organigrama se encuentra el área de **Servicio**, que se encarga de coordinar las actividades del departamento para las distintas visitas a clientes y salidas a campo para la realización de mantenimientos preventivos y correctivos de los sistemas que vende la compañía. Coordina también las actividades del departamento en conjunto con el área de compras para la revisión de equipos nuevos recién importados, para verificar su correcto funcionamiento.

Por otra parte, se encuentra el área de **Contabilidad** que está dividida en dos: cuentas por pagar y cuentas por cobrar. Ambas áreas trabajan en conjunto con el área administrativa y de compras para la coordinación y programación de pagos a proveedores, recepción y registro de pagos provenientes de clientes y facturación.

El área de **Ventas** está conformada por ocho personas: seis de ellas se encuentran en las oficinas de la Ciudad de México y las dos restantes en las oficinas de Monterrey. Cada una brinda asesoría y soporte técnico a la región y al área o división que le fue asignada, ya sea el área ambiental, de procesos, farmacéutica y/o aguas.

Por último, el área de **mensajería** y **recepción**, quienes brindan apoyo administrativo y soporte a todas las áreas.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Fuente: Elaboración propia

1.3 FUNCIONES DE LA COMPAÑÍA

CMB Control se enfoca básicamente en el desarrollo y comercialización de Sistemas de Monitoreo Ambiental, Emisiones y Control de Procesos tanto para el sector público como el privado. ²

Es empresa líder en la distribución e integración de Sistemas de Medición, Control e Instrumentación Industrial. Desde su fundación en 1996, CMB Control, S. A. de C. V. ha diseñado, construido, instalado y dado mantenimiento a sistemas de medición y control de procesos industriales, medición de la calidad de agua, sistemas de monitoreo continuo de calidad del aire (*AQMS-Air Quality Monitoring Systems*) y de fuentes fijas de emisiones de gases (*CEMS-Continuos Emissions Monitoring Systems*); se encuentran operando con las principales empresas públicas y privadas, así como en patronatos y gobierno del país.

CMB Control es líder en México en las áreas de: Instrumentación para monitoreo ambiental; instrumentación para análisis de gases en control de procesos; instrumentación para seguridad industrial; sistemas de Monitoreo Continuo de Emisiones a la atmósfera (CEMS) e instrumentación para calidad del agua.

Servicios: Asistencia telefónica e integración de sistemas.

Asistencia en campo para: Instalación; configuración; puesta en servicio; capacitación y mantenimiento.

² Ver www.cmbcontrol.com.mx (consultado el 5 de junio del 2009)

1.4 MARCAS Y PRODUCTOS QUE SE MANEJAN DENTRO DE LA COMPAÑÍA

A continuación se detallan algunas de las marcas y productos que se manejan dentro de la compañía:

a) Thermo Electron Corporation (antes Thermo Environmental)

Fabricante de analizadores de gases para monitoreo continuo de calidad del aire. Dentro de los modelos que maneja se encuentran los siguientes:

15C	➡	Acido Clorhídrico (HCl)
17C	➡	Amoniaco (NH ₃)
410i	➡	Dióxido de Carbono (CO ₂)
42i	➡	Óxidos de Nitrógeno (NO-NO ₂ -NO _x)
43i	➡	Dióxido de Azufre (SO ₂)
45i	➡	Acido Sulfhídrico (H ₂ S)
48i	➡	Monóxido de Carbono (CO)
49i	➡	Ozono (O ₃)
51	➡	Hidrocarburos Totales (HCT)
55C	➡	Hidrocarburos Metano / no-Metano
146i	➡	Equipos de dilución y calibración multigas
111	➡	Generadores de aire cero

Thermo Electron Corporation (antes Thermo Andersen)

División de la Marca Thermo que fabrica productos como:

- Monitores automáticos y continuos para partículas en ambiente
- Equipos de muestreo de partículas en ambiente, tipo alto ó bajo volumen, (PM-10, PM-2.5 y TSP)
- Equipos de muestreo isocinéticos, manuales y automáticos para medición de partículas en chimeneas
- Equipos de muestreo para análisis de VOCS (Compuestos Orgánicos Volátiles)
- Equipos de muestreo para estudios de partículas en ambiente laboral y microbiología

Thermo Electron Corporation (anteriormente Thermo GasTech)

División de la Marca Thermo que fabrica detectores portátiles de gases. Los modelos que maneja son:

- Génesis
- Serie GT
- GT CO₂
- Innova ST (*Standard Monitor*)
- Innova LS (*Land Surveyor*)
- Innova FV (*Fuel Vapor*)
- Innova SV (*Soil Vapor*)
- Innova XT (*Transformer*)

Dentro de los detectores fijos se encuentran:

- STD (*Standard Diffusion Transmitter*)
- FX-SMT
- FX-IR
- *Safe T Net*

Control de Procesos

CMB Control S.A de C.V. cuenta con instrumentos de análisis y medición para control de procesos en las diversas áreas.

b) Climatronics

Fabricante y distribuidor de instrumentación meteorológica. Los productos que maneja esta marca son básicamente sensores que miden lo siguiente:

- Velocidad y Dirección de Viento
- Temperatura ambiente y Humedad Relativa
- Presión Barométrica
- Precipitación Pluvial
- Radiación Solar Total
- Radiación Ultravioleta

c) Dock Norte

Fabricante y distribuidor de:

- Sistemas de Adquisición de Datos

d) Environmental Systems Corporation (ESC)

Fabricante y distribuidor de:

- Sistemas de Adquisición de Datos

e) Ekto

Fabricante y distribuidor de:

- Casetas fijas y móviles para sistemas de monitoreo
- Sistemas CMB Control
- Estaciones de Monitoreo de Calidad del Aire Ambiental (AQMS)
- Sistemas CMB Control
- Sistemas de Monitoreo Continuo de Emisiones (CEMS)

Seguridad Industrial

El riesgo no debe formar parte del trabajo. CMB Control ayuda a proteger la integridad del activo más importante: la gente. Contamos con la más amplia gama de detectores de gases fijos y portátiles para espacios abiertos o áreas confinadas en atmósferas tóxicas o explosivas.

f) Servomex

Fabricante y distribuidor de analizadores de gases. El tipo de analizadores que maneja son:

- Analizadores de gas para control de procesos
- Analizadores para control de combustión
- Analizadores de oxígeno por tecnología de celda paramagnética
- Analizadores portátiles
- Analizadores fijos para una corriente
- Analizadores fijos multicorrientes Serie 1400 y 4000
- Analizador de gases de combustión “in situ” con medición continua de oxígeno (O₂) y/o monóxido de carbono (CO_e)
- Analizadores para empaque con atmósferas modificadas (industria alimenticia y farmacéutica)
- Analizador por conductividad térmica para muestreo de mezclas binarias con conductividades térmicas diferentes modelo K1550

g) Meeco

Fabricante y distribuidor de:

- Analizadores de humedad en gases

h) Deckma Hamburg

Fabricante y distribuidor de:

- Analizadores de aceite en agua

Sistemas de Monitoreo Continuo de Emisiones (CEMS)

CMB Control cuenta con la más amplia gama de Sistemas de Monitoreo Continuo de Emisiones (CEMS), diseñados y construidos en estricto apego a las normas vigentes en la materia y a las necesidades únicas de cada usuario.

Calidad del Agua

- Instrumentos multiparámetro para aplicaciones de monitoreo, muestreo y estudios sobre calidad del agua (YSI Inc.)
- Instrumentos para medición de nivel por ultrasonido (Pulsar Inc.)
- Dispositivos para extracción continua de muestras (Maxx)

i) MJK

Fabricante y distribuidor de medidores de flujo líquido de tipo electromagnético, disponibles en modelos fijos con conexiones con bridas ó clamp, las cuales son sujetadores que unen tuberías o sensores de nivel y sistemas completos de monitoreo para detección de fugas y custodia en transferencia.

- Medición de flujo volumétrico
- Precisión de 0.1%
- Aplica a tuberías de acero y plástico
- Diámetros de tubería desde 2" a 48"
- Para aplicaciones de la industria química, papel y polímeros

Petroquímica, alimentos, farmacéutica y tratamiento de aguas

j) YSI

Fabricante de boyas de monitoreo ambiental y sondas multiparamétricas para el tratamiento de aguas que miden:

- Oxígeno disuelto
- % Saturación
- Conductividad
- Conductividad específica
- Salinidad
- Resistividad
- Temperatura
- pH
- Profundidad
- Amoniaco
- Amonio
- Nitrato
- Cloro
- Turbidez
- Clorofila
- Rodamina
- Algas

k) Ahura Scientific

Fabricante de equipos para la industria farmacéutica. Dedicado específicamente a la identificación de sustancias químicas.

- TruDefender FT: es un instrumento completo y funcional basado en espectrometría diseñado para identificar sustancias químicas desconocidas.

Características:

Identificación confiable de sólidos y líquidos:

- Armas químicas, energéticos
- Aceites y combustibles

Diseño versátil:

- Diseño de mano, ligero y a prueba de agua
- Fácil de usar y manejar
- Muestreo Press-and-Shoot
- Software de uso fácil

Fuente de alimentación flexible:

- Batería recargable de Litio
- Resultados precisos para una gran cantidad de mezclas

CMB Control cuenta con proveedores, tanto nacionales como extranjeros; la lista anterior es únicamente una lista de los proveedores extranjeros a los que la empresa compra equipo frecuentemente.

La mayor parte de los proveedores extranjeros están ubicados en el interior de los Estados Unidos de América, en lugares como: *Ohio, New York, Madison, Houston, Texas, Wilmington, Florida, Carolina del Norte, Knoxville-Tennessee, Warrington, Pennsylvania, Franklin-Massachusetts, New Jersey y Carson City-Nevada*, entre otros.

Otro de nuestros proveedores se encuentra en Argentina y el resto se encuentra en Europa en países como: Alemania, Dinamarca, Reino Unido y Holanda.

1.5 LÍNEAS DE PRODUCTOS

- CMB Control es el canal de ventas y servicio único, exclusivo y autorizado en México de las compañías que se muestran en esta sección.
- CMB Control garantiza a nuestros clientes condiciones comerciales directas del fabricante en términos de precios, garantías y suministro de partes de repuesto en el país.

Calidad del aire:

A través de una medición confiable, podemos entender los procesos de la contaminación ambiental en vías de prevenir y disminuir sus efectos nocivos sobre el ambiente y la salud humana, cumplir con las regulaciones ambientales vigentes e incrementar la eficiencia de los procesos que generan dichos contaminantes.

Desde un analizador hasta sistemas completos (estaciones de monitoreo fijas o móviles con redes de transmisión de datos y centros de control), CMB Control

cuenta con una amplia gama de soluciones a la mayoría de las necesidades de análisis.

1.6 INDUSTRIAS A LAS QUE SE PRESTAN SERVICIOS

Las industrias a las que servimos son: Química; petroquímica; petrolera; elaboración de cemento; pulpa y papel; farmacéutica; alimentos y bebidas; fabricación de gases y gases licuados; gobiernos y patronatos municipales y estatales; generación de energía; tratamiento del agua; instituciones de investigación y educativas; minera; ingeniería y construcción.

A continuación se enuncian los principales proyectos desarrollados desde 1999 hasta 2008, para evidenciar la diversidad y los alcances de las labores de la empresa.

- Enero de 1999
Instituto Nacional de Ecología
Centro Nacional de Investigación y Capacitación Ambiental
28 Muestreadores de partículas

- Diciembre de 1999
Gobierno del Estado de Puebla
4 Estaciones de Monitoreo Ambiental y Centro de Control
Medición de: O₃, CO, NO_X, SO₂, H₂S, HC, partículas PM₁₀

- Febrero de 2000
Instituto Nacional de Ecología
Centro Nacional de Investigación y Capacitación Ambiental
3 Estaciones de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: O₃, CO, NO_X, SO₂, H₂S, HC, partículas PM₁₀ y PM_{2.5}

- Marzo de 2000
Patronato para la Red de Monitoreo del Aire de Salamanca
Estación de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: O3, CO, NOX, SO2, HC

- Junio de 2000
Gobierno del Estado de Querétaro
Estación Móvil tipo remolque de Monitoreo Ambiental
Medición: O3, CO, NOX, SO2.

- Agosto de 2000
Patronato para la Red de Monitoreo del Aire de Irapuato
Estación de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica.
Medición: O3, CO, SO2, partículas PM10, Estación Meteorológica

- Septiembre de 2000
Patronato para la Red de Monitoreo del Aire de Celaya
Estación de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: O3, SO2, partículas Hi Vol PM10, Estación Meteorológica

- Mayo de 2001
ICA Fluor Daniel S de RL de CV
Central Ciclo Combinado Transalta Campeche
Sistema de Monitoreo Continuo de Emisiones en chimenea
Medición: NOX y O2
3 Estaciones Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica.
Medición: NOX, SO2, partículas TSP , partículas PM10, Estación Meteorológica

- Marzo de 2002
ICA Fluor Daniel S de RL de CV
Central Ciclo Combinado Iberdrola Altamira III y IV
3 Estaciones de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica.
Medición: NOX, SO2, partículas TSP, partículas PM10, Estación Meteorológica.

- Mayo de 2002
Jacobs Canada Inc.
Central Ciclo Combinado Transalta Chihuahua III
3 Estaciones de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: NOX, SO2, partículas TSP, partículas PM10, Estación Meteorológica

- Agosto de 2002
Foxboro, S.A./Duro Felguera S.A.
Ampliación de la planta de Derivados Clorados III de Petroquímica Pajaritos
Sistemas de medición de oxígeno y sistema de acondicionamiento de muestra
Sistema de medición de óxido de etileno y sistema de acondicionamiento de muestra

- Agosto de 2002
Gobierno del Estado de Chiapas
Estación Móvil tipo remolque de Monitoreo Ambiental
Medición: O3, CO, NOX, SO2, Estación meteorológica

- Agosto de 2003
ICA Fluor Daniel S de RL de CV
Central Ciclo Combinado La Laguna III y IV
3 Estaciones de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: NOX, SO2, partículas PM10, Estación Meteorológica

- Enero de 2004
PEMEX Exploración y Producción
Sistemas de Monitoreo Continuo de Emisiones en plataformas marítimas de extracción de petróleo

- Noviembre de 2004
Consejo Estatal de Ecología de Hidalgo
Estación Móvil de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: O3, CO, NOX, SO2, partículas PM10, Estación Meteorológica

- Abril de 2005
ICA Fluor Daniel, S. de R.L. de C.V.
Central Ciclo Combinado La Laguna V
3 Estaciones de Monitoreo Ambiental y Estación Meteorológica
Medición: NOX, SO2, partículas PM10, Estación Meteorológica

- 2006
Consejo Estatal de Ecología, Gobierno del Estado de Hidalgo
Estación de Monitoreo de la Calidad del Aire (AQMS)
Medición: NOX, SO2, O3, CO, partículas PM10 y PM2.5

- 2006
ICA Fluor, S. de R.L. de C.V. (INDELPRO)
Sistema de Monitoreo de Condiciones Meteorológicas
Medición: Dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar y precipitación pluvial

- 2006
Instituto de Historia Natural y Ecología (Chiapas)
Estación Móvil tipo remolque de Monitoreo Ambiental
Medición: NOX, SO2, O3, CO, H2S, HC, partículas PM10 y PM2.5, dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar y precipitación pluvial

- 2006
Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (CIDESI)
Sistema de Monitoreo de Emisiones Continuas (CEM'S)
Medición: O₂, CO, NO_X, SO₂ y partículas suspendidas totales

- 2007
Secretaría de Finanzas y Administración del Gobierno del Estado de Guerrero
Estación Móvil de Monitoreo de la Calidad del Aire
Medición: NO_X, SO₂, O₃, CO, H₂S, partículas PM₁₀ y PM_{2.5}, dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar (uvv y uva) y precipitación pluvial

- 2007
Techint, S.A. De C.V.
Estación de Monitoreo de la Calidad del Aire / Monitoreo de Condiciones Ambientales
Medición: NO_X, SO₂ y partículas PM₁₀, dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar (uvv y uva), evaporación y precipitación pluvial

- 2007
Instituto de Ecología del Estado de Guanajuato
Estación Móvil de Monitoreo Ambiental
Medición: NO_X, SO₂, O₃, CO y partículas PM₁₀

- 2008
Agencia de Protección al Medio Ambiente y Recursos Naturales
Estación de Monitoreo Automático de la Calidad del Aire Ambiental (AQMS)
Medición: NO_X, SO₂, O₃, CO y partículas PM₁₀ y PM_{2.5}

- 2008
Cerrey, S.A. de C.V.
Sistema de Monitoreo de Emisiones Continuas (CEM'S)
Medición: O2, CO, NOX, SO2 y partículas suspendidas totales

- 2008
PNNAMOTEC, S.A. de C.V.
Estaciones Móvil de Monitoreo Ambiental
Medición: NOX, SO2, O3, CO, CO2, H2S, partículas PM10 y PM2.5, dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar (uvv y uva) y precipitación pluvial

- 2008
Cobra/Sener
Red de 3 Estaciones de Monitoreo Ambiental
Medición: NOX, SO2, partículas PM10 y PM2.5, dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar y precipitación pluvial

- 2008
Secretaría de Finanzas y Administración del Gobierno del Estado de Guerrero
Estación Móvil de Monitoreo de la Calidad del Aire
Medición: NOX, SO2, O3, CO, partículas PM10, dirección y velocidad de viento, temperatura, presión barométrica, radiación solar y precipitación pluvial

- 2008
Central Termoeléctrica Villa de Reyes
Sistema de Monitoreo de Emisiones Continuas (CEM'S)
Medición: O2, CO, NOX, SO2

- 2008
Isolux de México, S.A. de C.V.
Sistema de Monitoreo de Emisiones Continuas (CEM'S)
Medición: O2, CO, NOX, SO2 y partículas suspendidas totales

- 2008
Cobra/Sener
Estación de Monitoreo de la Calidad del Aire
Medición: O2, CO, NOX, temperatura de gases y opacidad

Todos ellos cuentan con sistemas de adquisición de datos y sistemas de calibración.

1. TRAYECTORIA LABORAL

Antes de comenzar a hablar sobre mi experiencia laboral me gustaría enfatizar sobre los diversos conceptos que se utilizarán en el desarrollo del presente trabajo a fin de facilitar su correcto entendimiento.

2.1 CONCEPTOS BASICOS

Pedimento: Declaración fiscal llenada por el agente aduanal o apoderado aduanal en donde se concentra la mayor parte de información sobre las mercancías de importación y exportación, el régimen al cual se someten los embarques y el nombre de los contribuyentes y sus representantes legales, su clasificación arancelaria, el país de origen y el cumplimiento de las regulaciones y restricciones tanto arancelarias como no arancelarias aplicables a los bienes según corresponda conforme al régimen declarado.³

Agente Aduanal: Persona autorizada por la aduana o habilitada ante ésta por la autoridad competente, para despachar mercaderías por cuenta ajena. Es aquel profesional, cuyos conocimientos en legislación aduanera, y del comercio exterior lo habilitan, en las condiciones y con los requisitos establecidos por la Ley de Aduanas y sus reglamentos, para prestar servicios a terceros, como gestor habitual, en toda clase de trámites, operaciones y regímenes aduaneros y en todas las fases, actos y consecuencias del despacho.⁴

Certificado de origen: Documento que emite un productor, o las autoridades competentes para certificar legalmente el origen y la nacionalidad de producción de una mercancía y que se anexa a una remesa comercial de documentos que incluye el conocimiento de embarque.⁵

³ Díaz-Leal, Eduardo Reyes. *Sistema Aduanero Mexicano*, página 343.

⁴ Witker, Jorge. *Derecho Tributario Aduanero*, página 308.

⁵ Ver www.eco-finanzas.com (consultado el 5 de octubre de 2009).

Conocimiento de embarque: Documento que justifica el contrato de transporte por mar de una mercancía y que permite al tenedor reclamar la entrada de la misma. Expedido a la orden o al portador, es transferible y, por tanto, negociable (título de crédito).⁶

Cuenta de gastos del agente aduanal: Permite a la Agencia Aduanal definir hasta 99 tablas diferentes para el cálculo de cada uno de los siguientes conceptos:

- Honorarios de Importación
- Honorarios de Exportación
- Servicios Complementarios de Importación
- Servicios Complementarios de Exportación
- Recolección y Entrega de Importación
- Recolección y Entrega de Exportación

Permite a la Agencia Aduanal definir los conceptos correspondientes a los gastos complementarios que conforman su Cuenta de Gastos, así como preestablecer la cantidad a cobrar por cada uno de éstos. El formato de impresión de la Cuenta de Gastos es totalmente diseñado de acuerdo a las indicaciones que cada Agente Aduanal nos proporciona.

Si fuera necesario, permite a la oficina matriz del Agente Aduanal realizar la facturación de las operaciones que realiza cada una de sus oficinas a nivel nacional, ya que el módulo de Cuenta de Gastos es Multiaduanal. Si fuera necesario, permite manejar un número consecutivo de facturación, diferente para cada una de las aduanas de despacho (oficinas a nivel nacional). Además, permite facturar operaciones no relacionadas al despacho aduanero.⁷

⁶ Díaz Leal, Eduardo, op. cit., página 335.

⁷ Ver www.sdinet.com.mx (consultado el 5 de octubre de 2009).

Incoterms: En 1936 se establecieron, para el mundo de comercio internacional, los términos internacionales de comercio (*International Commerce Terms*) o INCOTERMS, lo que implicó que se desarrollaran una serie de siglas técnicas que pudiesen ser utilizadas en todas las partes del mundo y en cualquier idioma, y van acompañadas del lugar de entrega. Estas siglas son el lugar en donde el exportador debe dejar la mercancía para que el comprador pueda recogerlas y donde surge la cesión o transferencia de las responsabilidades, compromisos y costos adicionales. Los términos más utilizados son: FOB, CIF, EXW y DDP.⁸

Proveedor: Son proveedores aquellas personas físicas o jurídicas que surten a la empresa de existencias (mercaderías, materias primas, envases, etc.), que posteriormente ésta venderá, transformará o elaborará.⁹

Importación: Es un régimen que permite el ingreso legal de las mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo.¹⁰

Importación definitiva: La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario.¹¹

Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en territorio nacional por tiempo ilimitado. Una vez realizada la importación definitiva, la mercancía es considerada como nacionalizada y podrá estar sujeta a su venta y consumo en territorio nacional. Para hacer esta operación legal habrá que cumplir con las regulaciones arancelarias y no arancelarias aplicables.¹²

⁸ Díaz Leal, Eduardo, op. cit, página 340.

⁹ Ver www.contabilidad.tk (consultado el 5 de octubre de 2009).

¹⁰ Ver www.aduanet.gob.pe/aduanas/importación (consultado el 5 de octubre de 2009).

¹¹ Ver www.aduanet.gob.pe/aduanas/importación (consultado el 5 de octubre de 2009).

¹² Díaz Leal, Eduardo, op. cit, página 339.

Importación temporal: Es el régimen que permite ingresar al territorio aduanero por un plazo determinado, con suspensión de derechos e impuestos a la importación, mercancías con un fin específico, las que serán reexportadas dentro de ese plazo, sin haber sufrido otra modificación que la normal depreciación como consecuencia de su uso.¹³

Exportación: Es la salida del territorio nacional, por vías habilitadas (marítimas, aéreas terrestres o bultos postales), hecha de forma legal o voluntaria de mercancías nacionales o nacionalizadas, a título definitivo o para consumo fuera de dicho territorio. También se dice que es la venta de bienes y servicios al extranjero.

Es el envío de mercancías o productos del país propio del que se mencione a otro distinto, para su uso o consumo definitivo.¹⁴

¹³ Ver www.sat.gob.gt (consultado el 5 de octubre de 2009).

¹⁴ Ver www.monografias.com (consultado el 5 de octubre de 2009).

Mi experiencia laboral inició al concluir mis estudios de Licenciatura en el año de 1997; ya que mi Servicio Social lo realicé en el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en donde brindaba apoyo al área de Promoción Externa, en la cual se organizaban las Exposiciones o Eventos a nivel nacional e internacional sobre determinado sector de la industria, como por ejemplo, el sector ferretero que es en el que me desempeñé posteriormente al ingresar a mi primer empleo.

2.2 ANTECEDENTES LABORALES

1.2.1 MASCOMEX, S.A. DE C.V.

El nombre de la empresa donde inicié mi desempeño laboral es Mascomex, S.A. de C.V. y en donde me desempeñé como Asistente del Área de Compras. La empresa es distribuidora y comercializadora de artículos de importación como son: cocinas integrales; tarjas y fregaderos; gabinetes para cocina; lavavajillas; artículos de plomería; accesorios para baño (llaves mezcladoras, toalleros, jaboneras, regaderas, entre otros) y refacciones y consumibles.

Las marcas que manejaba esta compañía eran: Delta, Peerles, Pidsa, Brass Craft, Franklin Brass, Thermador, Kraft Maid, Kindred, Fillpro, entre otras.

Mis funciones en esta empresa eran básicamente tener contacto con los proveedores tanto nacionales como extranjeros para poder coordinar los tiempos de entrega de las órdenes de compra solicitadas. Asimismo, debía coordinar el embarque de cada orden con el *Forwarder* o Almacenista que se encontraba en Laredo, Texas, que era el lugar en donde se consolidaba la mercancía próxima a importarse, ya que nuestros proveedores se encontraban básicamente en los Estados Unidos.

Mi función con el *Forwarder* era la de notificarle el número o números de órdenes de compra que recibiría para que éste a su vez pudiera verificar que el material incluido en éstas estuviera en perfectas condiciones para su funcionamiento.

Una vez que el *Forwarder* revisaba el embarque, me solicitaba las cartas necesarias para poder presentar la mercancía ante la Aduana de Nuevo Laredo y así poder realizar el cruce de Frontera y su posterior entrega en la bodega de la compañía.

En el caso de que el *Forwarder* detectara alguna refacción dañada, debía notificarme cuál era el daño para que pudiera generar el reclamo respectivo al proveedor y solicitar el reemplazo de la pieza bajo garantía para poder completar la orden de compra y realizar la importación.

Una vez que la mercancía era recibida en la bodega, el personal encargado de la inspección debía notificarme sobre su estado físico. Dicha inspección era necesaria dado que en algunas ocasiones el transportista no realiza las maniobras adecuadas para el manejo de la mercancía y el material podía dañarse en el trayecto del embarque de Nuevo Laredo al D.F. y en este caso, a la bodega de la compañía.

Finalizado lo anterior, el personal de la bodega debía enviarme el reporte junto con los formatos de entrada al almacén a fin de que pudiera ingresar al sistema la existencia del material para que los vendedores pudieran verificar si sus pedidos habían sido recibidos completos y en buen estado.

El vendedor me entregaba la salida de material para que la registrara en el sistema y enviará la solicitud al personal del almacén para que ellos notificaran al área de contabilidad sobre la facturación respectiva.

Una vez que el material me era entregado, debía entregarlo al vendedor para que pudiera realizar la entrega final al cliente o bien, lo enviaba por mensajería al cliente final.

En conclusión, debía encargarme del registro, seguimiento y coordinación de las órdenes de compra desde su ingreso hasta su entrega al cliente final.

Otra de mis actividades dentro de la empresa era la revisión de los pedimentos de importación. El proceso a seguir era el de verificar si las facturas ingresadas en cada pedimento eran correctas de acuerdo a lo que se había importado, por lo que debía checar el registro del proveedor, el número de la o las facturas y los montos. Una vez revisadas, debía entregarlas a mi superior a fin de que pudiera verificar que la mercancía fuera clasificada correctamente para así poder entregar el pedimento al área de contabilidad para su futura revisión contra las cuentas de gastos del Agente Aduanal.

Las funciones cotidianas de mi área eran el control de inventarios, el control y organización de expedientes y el control y programación de pagos a los proveedores, tanto nacionales como internacionales, en coordinación con el departamento de contabilidad de la compañía.

La coordinación de pagos a los proveedores era debido a que el material, tanto nacional como de importación, era solicitado por mi área y únicamente mi superior o yo podíamos verificar que los montos y cantidades estuvieran correctos previo a la entrega de la factura al área de contabilidad.

La mayor experiencia dentro de esta empresa fue la de realizar la primera exportación de la compañía a través de una carta de crédito. Esto debido a que en el trayecto de mi estancia en esta empresa, me encontraba cursando un diplomado de comercio exterior en el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en coordinación con el Tecnológico de Monterrey y uno de los temas de estudio eran las cartas de crédito, su uso y su función; esto me sirvió para apoyar al Director General de la compañía en la generación y revisión de la

documentación necesaria para poder tramitar con los Bancos respectivos de cada país la carta de crédito a fin de que el pago de la venta al exterior fuera afianzado por el Banco.

Esta fue una experiencia valiosa en mi trayectoria laboral, ya que me reconfirma que los estudios son la base de la experiencia y el conocimiento y en este caso, no sólo me ayudó la formación académica de mis estudios de Licenciatura, sino los conocimientos adquiridos en mi Diplomado, que al día de hoy, me han sido de gran utilidad.

Quisiera hacer énfasis que dentro de la especialización en mis estudios de Licenciatura opté por la opción de **Negocios Internacionales**, en la cual aprendí sobre las tácticas y estrategias de mercado que utilizan los empresarios para hacer más atractivo su negocio; el conocimiento adquirido en esta área me ha sido de gran ayuda para el desempeño de mis labores cotidianas, desde el inicio de mi experiencia laboral hasta el día de hoy, ya que es una herramienta que utilizo en la negociación diaria con los distintos proveedores.

2.2.2 DECATHLON PANUTERO, S.A. DE C.V.

Posterior a Mascomex, S.A. de C.V., continué con mi experiencia laboral en la empresa Decathlon, Panutero, S.A. de C.V. en donde inicié como Asistente de Logística y finalicé mi período de trabajo en el puesto de Gerente de Logística.

Esta empresa es maquiladora y exportadora de ropa deportiva, por lo que era un sector muy diferente al que me había desenvuelto anteriormente; en esta empresa la operación era básicamente de exportación y en un mínimo porcentaje, de importación. Los productos que manejaban eran: pants; camisetas tipo Polo; camisetas de cuello redondo; sudaderas; calcetas; trajes de baño y zapatos deportivos.

Las exportaciones se realizaban básicamente a Francia, Holanda y Bélgica y los embarques eran marítimos. En la empresa me encargaba de coordinar un embarque semanal de un contenedor de 20' y en algunos casos de 40'.

Una de mis funciones en esta compañía era la de coordinar, programar y dar seguimiento a las exportaciones e importaciones realizadas por la compañía.

En el caso de las importaciones, eran básicamente provenientes de EU y todas las operaciones eran aéreas. Los productos que se importaban en esta compañía eran: cierres para chamarras, botones para personalizar las playeras tipo polo que eran exportadas, accesorios para la decoración de los trajes de baño y en algunas ocasiones hilo. Una vez que se realizaba la importación debía notificar al área de producción sobre su arribo para que ellos a su vez pudieran recolectar y entregar el material al proveedor o maquiladora que estaba a cargo de la fabricación.

Los productos que se exportaban eran: pants, playeras tipo polo, camisetas, calcetas, sudaderas y trajes de baño.

Los distribuidores en el extranjero se encargaban de generar la solicitud de pedidos a surtir para las diferentes sucursales, ya que existen varias franquicias dentro de Europa y los Estados Unidos y México es quien se encarga de maquilar la ropa deportiva.

Una vez que se recibían los pedidos por parte del distribuidor el personal de producción se encargaba de supervisar el diseño y terminado de los productos para verificar las fechas en las que les entregarían el producto terminado y de esta forma yo pudiera coordinar el embarque con la consolidadora de carga y mi contacto en Europa y/o en Estados Unidos.

Dentro de mis funciones en esta compañía estaba la facturación: para preparar cada operación, debía generar la factura de venta, así como la documentación necesaria para la exportación; como por ejemplo: la Carta de Instrucciones al

Agente Aduanal, la Carta de Encomienda al Agente Aduanal para el embarque, los certificados de origen (TLC o NAFTA) para el caso de los embarques realizados a Estados Unidos y el certificado EUR1 para los embarques realizados a Europa. Este último debía ser llenado, firmado por el representante legal y sellado y autorizado por la Secretaría de Economía.

Dichos certificados eran generados para aplicar la preferencia arancelaria a los productos que estábamos exportando y a su vez, el importador pudiera aplicarlos en la Aduana de su país.

Una vez que la documentación estaba lista, la entregaba al mensajero de la compañía para que pudiera entregarla a la consolidadora de carga el mismo día que ésta recibía el producto.

La consolidadora de carga debía etiquetar las cajas de acuerdo a las instrucciones que emitía el área de producción en conjunto con mi área y una vez que el embarque estaba listo, se procedía a la exportación. Para cerrar la operación debía notificar al importador sobre los datos del embarque como son: el *bill of lading* (B/L) o conocimiento de embarque marítimo con el que recibiría la mercancía, así como la fecha de arribo.

Una vez que el importador recibía la mercancía, me notificaba en caso de que existiera alguna anomalía en el terminado del producto para que pudiera emitir el reporte al área de producción y se generara el cambio o reposición de las prendas dañadas o en mal estado.

En caso de que todo llegara en perfecto estado, el personal de ventas y cobranza se encargaba de exigir el pago correspondiente.

Por otro lado, debía verificar que las cuentas de gastos del Agente Aduanal correspondieran a la operación realizada, así como los costos de las mismas para poder generar el cheque de pago correspondiente; ésta era otra de mis funciones,

la de coordinar y programar el pago a cada uno de los proveedores de la empresa, tanto nacionales como internacionales.

Debía generar además reportes para el INEGI, a fin de notificar sobre el número de empleados que se encontraban activos en la compañía, así como del número de exportaciones que se habían generado en el transcurso del año y los costos de las mismas.

Para generar dichos reportes, debía realizar previamente un reporte mensual de las operaciones realizadas para poder calcular el margen de utilidad sobre las ventas generadas; esto es, calculando los montos de venta, menos los montos de compra, así como los costos involucrados en cada operación.

Una vez calculados los márgenes de utilidad se generaba un reporte comparativo para verificar los márgenes de venta y utilidad generados al año. Toda esta información era reflejada ante el INEGI y ante los auditores externos con los que contaba la empresa.

Debido a que el Director General de la compañía se encontraba en Francia, debía generar un reporte mensual de las operaciones realizadas con costos y gastos desglosados para que él pudiera monitorear las ventas mensuales y a su vez generar un reporte para el Director General de Decathlon en Francia, pues Panutero tenía muy poco tiempo en México y la meta era que esta compañía creciera al grado de que pudiera crearse una tienda Decathlon en México que sería competencia directa de Martí, ya que Decathlon maneja (al igual que la primera), artículos para todo tipo de deportes.

Este proceso de generación y llenado de reportes me fue facilitado, debido a los conocimientos de computación que me brindó la Universidad: para generar los reportes comparativos, así como las bases de datos, debía utilizar la paquetería de Windows, en este caso Excel, ya que los archivos generados estaban ligados o entrelazadas a través de fórmulas que generaban los resultados requeridos por la Dirección.

Esta etapa dentro de mi trayectoria laboral fue una prueba difícil, ya que en un período de 6 meses cambié radicalmente de puesto y responsabilidades y a pesar de que era una compañía pequeña, la actividad económica en ella era de gran importancia; mi paso por la empresa implicó un aprendizaje inmediato y un cambio de actitud para afrontar cualquier situación o problema que se presentara en el camino.

Lo anterior me brindó la oportunidad de crecer y aprender rápidamente sobre lo que es el comercio exterior y cómo se desenvuelve en México. Cabe mencionar que es de suma importancia estar ligado a la actualización constante sobre los cambios y requerimientos legales en comercio exterior que involucran a nuestro país dentro y fuera de éste, debido a que interactuamos con el resto del mundo y debemos aprovechar al máximo la preferencia arancelaria que nos brindan los Tratados de Libre Comercio (TLC) para que la actividad económica se vea cada vez más beneficiada.

2.2.3 INSTRUMENTATION TECHNOLOGIES DE MEXICO, S.A. DE C.V.

La siguiente compañía para la cual laboré fue *Instrumentation Technologies* de México, S.A. de C.V. en la cual me desempeñé como Jefe de Compras.

Esta empresa se dedicaba a la importación y distribución de equipos médicos y análisis químicos para el sector público y privado. Estos equipos se vendían al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) e ISSSTE básicamente en el sector público y en el sector privado a hospitales, como: Grupo Ángeles, Hospital ABC, Hospital Dalinde, Médica Sur, entre otros; el tipo de equipos que manejaba la empresa eran: cromatógrafos; electro miógrafos; sistemas de monitorización fisiológica en pruebas de esfuerzo; bandas con rutinas programadas; manómetros Esofágico Ano-Rectales; electroencefalógrafos; mastógrafos; equipos cardiovasculares; ultrasonidos; espectrofotómetros; equipo científico; equipo endoscópico; medios de contraste; aparatos y equipos médico quirúrgico; monitores de signos vitales; medidores de presión; desfibriladores; electrocardiógrafos y consumibles (gel para ultrasonido, sensores, vainas ano rectales, entre otros).

Las marcas que manejaba esta compañía eran: *Nicolet Biomedical, Thermo, Space Glass, Blease, General Electric, Medical Measurement System, Velium, Esaote, Amersham, Burdick Quinton, Thermo Finnigan, Planmeca, Neurocom, Sinapsis, Sight Line, Given, Magstim, Criticon, Fisher.*

Las importaciones eran básicamente de Estados Unidos, Italia, Inglaterra, Israel, Francia y Holanda.

Mi función principal en la empresa era la de negociar y adquirir los productos con los diversos proveedores al mejor costo y en el menor tiempo de entrega posible. Me encargaba de generar las órdenes de compra de los productos vendidos en la compañía, así como de programar los embarques en conjunto con los proveedores, tanto nacionales como internacionales, además de negociar los términos de pago.

Debido a que el tipo de productos que manejaba la empresa eran muy importantes para el sector salud, puesto que de ellos dependían varios estudios programados para diversos pacientes, o en su caso, operaciones ya programadas, el tiempo de entrega era de vital importancia, por lo que debía negociar con los proveedores los mejores tiempos de entrega posible y notificar al mismo tiempo al área de ventas para que ellos a su vez informaran al cliente final al respecto.

Otro aspecto importante era que dentro de las condiciones de venta se especificaban porcentajes de penalización por entrega tardía, los cuales se reflejaban en montos importantes de dinero y pérdidas en el caso de no entregar en el tiempo pactado, por lo que debía ejercer presión con los proveedores para poder cumplir con los tiempos o bien, negociar que el pago de dicha penalización fuera absorbido por ellos, debido a que ésta era imputable a la compañía, o bien que fuera compartido entre el proveedor y el comprador que en este caso era la empresa para la cual laboraba.

El procedimiento a seguir dentro de la compañía era el siguiente:

El vendedor me entregaba una solicitud de compra en la cual especificaba el nombre del cliente al cual se le había hecho la venta; el monto de venta; el producto y/o productos a solicitar; las cantidades de los mismos y el nombre del proveedor con el cual se había cotizado previamente, ya que para calcular el precio de venta, el vendedor debía cotizar los precios previamente con el proveedor para que de esta forma pudiera calcular su factor de venta y el porcentaje o margen de utilidad por dicha venta.

La solicitud era llenada por el vendedor y éste debía entregármela para su revisión. Una vez que verificaba que toda la información estuviera correcta, la regresaba al vendedor, quien debía solicitar la firma de autorización con el Gerente Administrativo para que pudiera generarse la compra.

En el momento que la compra era autorizada en la primera fase por el área administrativa, debía capturar o generar la orden de compra para el proveedor y al mismo tiempo, realizar un formato en el cual se reflejaba el margen de utilidad para verificar el costo y ganancia que tendría la venta.

En dicho formato estaba reflejado el monto de venta, el monto de compra, los gastos de Aduana y de transporte, tanto nacional como internacional, para que de esta manera a través de fórmulas en un archivo de Excel, se pudiera determinar el margen de utilidad y de esta manera el Gerente Administrativo autorizara la compra final en la segunda fase.

Debía solicitar además la autorización de la Dirección Comercial con el fin de que pudiera verificar si las configuraciones de los equipos solicitados al proveedor eran correctas y, por otro lado, para que éste considerara los porcentajes de ganancia sobre cada venta a fin de poder generar el reporte respectivo a la Dirección General; una vez que era aprobada la compra en su fase final y última, ésta era enviada al proveedor y registrada en la base de datos de la empresa.

Cuando el proveedor enviaba la confirmación de recepción de la compra, debía notificar sobre la fecha de embarque y el paso a seguir era el registro de dicha información en la base de datos para que de esta manera en caso de que los vendedores solicitaran información sobre las fechas de llegada, pudiera brindárseles de manera inmediata.

Una vez que el embarque se realizaba, el proveedor me notificaba sobre los detalles del embarque, que en el mayor de los casos era de tipo aéreo, debido al tipo de urgencia en la llegada de los productos y/o equipos.

Dentro de la compañía había dos personas más que estaban ligadas a mi área y con las que debía trabajar en conjunto a fin de que los embarques llegaran sin ningún contratiempo.

Una de ellas era la que se encargaba del área de tráfico y a quien debía notificar sobre los detalles del embarque y arribo del mismo, esto es, números de guía aérea o terrestre, dependiendo del caso, así como la documentación incluida en el embarque, como eran: facturas, certificados de origen, certificados de calidad y de garantía, entre otros, a fin de que una vez que la mercancía arribara no existiera algún retraso de ningún tipo y el Agente Aduanal pudiera liberar la mercancía sin problema alguno.

En algunos casos, debía brindar apoyo a la encargada del área de tráfico para aclarar con el Agente Aduanal cualquier duda sobre la descripción y uso de la mercancía que importábamos, la cual yo había adquirido o comprado.

La otra persona que estaba ligada a mi área era la que se encargaba de coordinar el transporte para la entrega al cliente final, ésta se encargaba de verificar el o los productos que eran recibidos a fin de verificar que llegaran en buen estado y en caso de que llegara alguna parte dañada, me notificaba a fin de que pudiera negociar el reemplazo bajo garantía de la compra con el proveedor respectivo.

Una vez que se verificaba que todo estuviera en perfecto orden, debía incluir la factura en el expediente y programar el pago al proveedor en coordinación con el área administrativa y ésta a su vez con el área de cuentas por pagar.

Al momento de que cuentas por pagar realizaba el pago correspondiente, la persona encargada del área debía entregarme copia del mismo, a fin de que pudiera enviar el correo de notificación al proveedor respectivo; a su vez debía generar un reporte al Gerente Administrativo (que en esta caso era mi jefe inmediato), a fin de tener presente el monto de adeudo con cada uno de los proveedores.

En algunos casos, cuando los montos de compra eran muy elevados, debía coordinar en conjunto con el área administrativa y la dirección, un plan de pagos a los proveedores y al mismo tiempo, emitir un comunicado a cada uno de ellos exponiéndoles la situación.

Otra de mis funciones era la de generar cuadros comparativos para poder seleccionar a un proveedor, ya que este sector es muy grande y existe una competencia considerable, por lo que parte de mi trabajo era elegir al mejor, en cuanto a costos, tiempos de entrega y términos de pago.

En la mayoría de los casos, los vendedores entregaban con su solicitud de compra, los proveedores seleccionados sobre los cuales consideraron sus costos y márgenes de utilidad para su venta; mi trabajo era negociar con ellos los precios o bien, crear una competencia a fin de obtener el mejor costo posible y esta era la función de los cuadros comparativos.

Por otra parte, debía generar un reporte mensual para el área administrativa o mi jefe inmediato, en el cual se vieran reflejados los márgenes de utilidad obtenidos. Esto era calculado con base en el monto de venta y con respecto a los costos finales por la importación y los gastos adicionales, como eran: compras nacionales y servicio de transporte.

Debido a que existía un cálculo previo del margen de utilidad, el objetivo de este reporte era verificar la diferencia en costos sobre los gastos reales y de este reporte se desprendían varios más para poder calcular las comisiones de los vendedores, por ejemplo.

En esta empresa aprendí que tan importante es la organización y programación de las actividades para poder manejar el trabajo bajo presión: si en algún momento uno de los canales fallaban, todo se venía abajo y de mi desempeño o desenvolvimiento con los proveedores, dependía muchas veces o mejor dicho, la mayoría de ellas, la salud de muchas personas que estaban en espera de alguno de los productos que manejábamos.

Quisiera hacer mención, que mi experiencia laboral no sólo me ha enseñado lo bueno, e interesante del área en la cual me he venido desempeñando: muchas veces los “altos mandos” como se les llama en este medio, toman decisiones bastante desagradables y que de alguna manera consideran necesarias para poder seguir con el negocio, pues mencionan que se debe ser de “sangre fría” para tomar decisiones que llevarán a un buen resultado en cuestión de números.

Por ejemplo, en esta empresa se presentó un caso que me dejó bastante marcada: una niña de nueve años estaba en espera de un sensor necesario para una cirugía que iban a practicarle en el Instituto Mexicano del Seguro Social y debido a que la empresa no contaba con fondos suficientes en ese momento y además tenía deudas con los proveedores extranjeros, debía realizar el pago por anticipado al proveedor, por lo que la Dirección decidió no pagar al proveedor y dejar perder esa venta.

Mi decisión fue la de negociar con el proveedor un pago en un plazo menor al que teníamos definido a fin de que pudieran embarcar de inmediato el sensor; la vida de la niña dependía de él; afortunadamente el proveedor aceptó brindarme la ayuda necesaria para cumplir en tiempo y forma con los requerimientos del Seguro Social y poder operar a la niña.

Mi aprendizaje en esta compañía fue de vital importancia para dar paso a lo que vengo desempeñando el día de hoy. Con esto doy inicio a mi empleo actual, en el cual he permanecido por un poco más de tres años y medio y en donde he crecido como persona y profesionista: he tenido que resolver varios problemas de gran importancia dentro de la empresa pues mi jefe directo es una chica extranjera que no conoce del todo la Ley de nuestro país y he sido su apoyo y brazo derecho para resolver cualquier situación que se ha presentado.

2.3 DESEMPEÑO LABORAL EN CMB CONTROL, S.A. DE C.V.

El nombre de esta empresa es CMB Control, S.A. de C.V. y el puesto en el que me he desempeñado es el de Jefe de compras y tráfico internacional. Mis funciones dentro de la misma son de forma general las negociaciones con proveedores, Agentes Aduanales, consolidadoras de carga y empresas transportistas, entre otras, a fin de obtener o lograr márgenes de utilidad considerables dentro de la compañía para todos y cada uno de los proyectos.

El desempeño de mis funciones dentro de la compañía inicia una vez que el departamento de ventas ha logrado una venta. Esta área en conjunto con la dirección comercial notifican al área administrativa sobre la venta o licitación ganada para que a su vez la administración revise a detalle: los montos de venta; el tipo de refacciones o equipos a solicitar, así como, las cantidades y una vez finalizado este proceso, autoriza el procesamiento e informa al área de compras para que se dé inicio al trámite interno.

Una vez que el área administrativa ha autorizado la compra, mi función en este sentido es generar la o las órdenes de compra a cada uno de los proveedores involucrados en el proyecto y negociar con ellos los términos de pago, tiempos de entrega y métodos de embarque, siempre cuidando que los costos sean lo más bajo posible.

Las configuraciones de cada compra son elaboradas por el área de ventas, previo a la negociación con el cliente, por lo que una vez que las especificaciones técnicas llegan a mis manos, únicamente debo transferir la información en los formatos correspondientes y lograr que los precios ofrecidos originalmente sean renegociados o bien que los términos de pago sean extendidos o mejorados.

Lo anterior es siempre en función de la búsqueda de reducción de costos y la obtención de un margen de utilidad más elevado al previsto originalmente. Esto lo he aprendido durante mi experiencia laboral y fue parte importante de los conocimientos adquiridos en la licenciatura en la materia de **Microeconomía**.

He aprendido en este sentido que la mejor manera de llevar una negociación con los proveedores es llevando una relación cordial con ellos, que va a generar un beneficio en el momento de la negociación. Es muy importante saber en qué momento debe presionarse a los proveedores y cuándo aplicarles penalizaciones por entregas tardías; por ejemplo, en algunos casos nuestros clientes directos aplican penalizaciones sobre montos considerables que perjudican nuestro margen de utilidad; por lo que en este sentido mi función es protegerlo en la mayor medida posible.

Dentro de la compañía, he logrado que proveedores extranjeros modifiquen sus términos de pago a créditos de 30 días o más, empezando por un proyecto base y obteniendo que sean respetados para todas las órdenes de compra sin importar los montos.

Una vez que la orden de compra es enviada al proveedor el siguiente paso es descargar toda la información en la base de datos de la empresa. Debo mencionar que en la empresa existía una base de datos simple en la cual estaba reflejado únicamente el cliente, el proveedor y los montos de venta, por lo que una de mis aportaciones a la compañía fue la generación de una base de datos más detallada y que fuera de utilidad para cada una de las áreas dentro de la compañía.

En este sentido, dicho reporte ha generado una reducción de tiempo de respuesta al área de ventas que se ve reflejada en el cliente; en este reporte se puede ver todo el proceso de seguimiento de cada uno de los proyectos generados dentro de la empresa. En dicho reporte se puede encontrar la siguiente información:

- Nombre del proveedor
- Número de pedido
- Nombre del vendedor
- Nombre de la persona que autorizó la compra
- Nombre del cliente
- Número de pedido del cliente
- Especificación sobre qué se está vendiendo (equipo, refacciones, servicio de mantenimiento o compra de almacén)
- Porcentaje de penalización por entrega tardía y fecha en la que empieza a aplicar la misma
- Fecha de ingreso al área de compras
- Fecha de ingreso de la compra con el proveedor
- Número de confirmación del proveedor sobre la compra adquirida
- Fecha de embarque solicitada al proveedor
- Fecha de embarque prometida por el proveedor
- Fecha de entrega solicitada por el cliente
- Fecha compromiso de entrega al cliente por parte de CMB Control
- Monto total de la compra (USD o MN)
- Condiciones de pago al proveedor
- Montos anticipados al proveedor en caso de que aplique

- Fecha de anticipo en caso de que aplique
- Monto pendiente de pago al proveedor
- Número de factura del proveedor
- Fecha de factura
- Fecha de pago al proveedor
- Monto total de venta (USD o MN)
- Condiciones de pago por parte del cliente
- Monto anticipado por parte del cliente en caso de que aplique
- Fecha de anticipo
- Monto pendiente de pago por parte del cliente
- Número de factura al cliente
- Fecha de factura al cliente
- Fecha de entrada a la Aduana del material importado
- Fecha de salida de Aduana del material importado
- Número de pedimento de importación
- Número de cuenta de gastos del Agente Aduanal
- Monto total de la cuenta de gastos del Agente Aduanal
- Número de factura del forwarder
- Comentarios acerca del estatus del embarque del proveedor (detallando fechas de embarque y/o llegada a la empresa)
- Comentarios del estatus de la entrega al cliente final (detallando números de guía de los envíos realizados al cliente y nombre de quién recibió)
- Comentarios acerca del estatus del pago al proveedor (detallando montos y forma de pago, esto es, a través de depósito o transferencia bancaria y fecha de realización)

- Comentarios acerca del estatus del pago por parte del cliente a CMB Control (detallando montos y forma de pago, es decir, depósito o transferencia bancaria y fecha de realización)
- Notas adicionales

El anterior reporte puede ser consultado por el Director General en función de obtener información sobre montos de venta por mes o por semana, así como los montos de compra por pagar, o bien, montos de venta generados por vendedor, por mencionar algunos ejemplos.

El reporte es maleable de acuerdo a las necesidades de quien lo consulta, pues en el caso del área de ventas pueden verificarse datos desde la fecha en la que ingresó el pedido hasta la fecha de llegada a México y el pago del proyecto por parte del cliente. La función principal de este reporte es mantener información actualizada y concreta para cada una de las áreas y reducir tiempos de respuesta; por ejemplo, si un cliente llama en un horario de comida en el que el personal de compras no se encuentra en la oficina, el vendedor únicamente necesita ingresar a dicho reporte y en éste encontrará toda la información necesaria sin necesidad de esperar a que la persona indicada esté disponible para brindarle la información.

Este tiempo es aprovechado por cada área: evita por ejemplo ir en la búsqueda de un determinado expediente para poder obtener la información requerida y pueden hacerlo desde su computadora en cualquier momento.

Otra ventaja del reporte es cuando llega a presentarse una auditoría de comercio exterior: de manera inmediata se pueden identificar los números de pedimento que están siendo sujetos a investigación o revisión por parte de los auditores y asociarse fácilmente con fechas de entrada y salida de Aduana, así como el pedido o proyecto en el cual se desarrolló la importación.

Como lo mencioné anteriormente, este reporte debe actualizarse día a día, por lo que otra de mis funciones es la de mantener actualizada la información sobre el desarrollo de cada proyecto o venta hasta el cierre de su operación.

Una vez que la información referente a la nueva venta y compra ha sido ingresada en el reporte, el paso a seguir es contactar al proveedor para verificar los tiempos de entrega ofrecidos. En este sentido, mi experiencia me ha permitido aprender a programar cada una de mis actividades para que todo esté en tiempo y forma; esta área es caracterizada por el trabajo bajo presión debido a las distintas trabas o problemas que pueden cruzarse en el camino de cada operación de comercio exterior, por lo que generalmente programo una importación a la semana en la cual consolido varias órdenes de diferentes proveedores a fin de ahorrar tiempo y costos.

Así bien, si las fechas programadas de entrega al cliente final son en alrededor de dos meses, la operación la programo en conjunto con el proveedor, *forwarder* y Agente Aduanal a fin de que la mercancía sea embarcada un mes antes o cuando menos 3 semanas con anticipación a la fecha pactada de entrega. De esta forma, el *forwarder* puede revisar la mercancía una vez que ésta arriba a la frontera para verificar que todo esté en perfecto estado y en caso contrario, emitir la notificación sobre los defectos o daños en la mercancía a fin de que yo pueda negociar con el proveedor el reemplazo de las mismas previo a la importación.

De esta forma ahorramos tiempo y costos, pues si la operación fuera realizada con mercancía dañada, esto implicaría un costo adicional para la empresa por una segunda importación por aquella mercancía que llegó en mal estado y que debe reemplazarse para poder ser entregada al cliente.

Una vez que el *forwarder* recibe la mercancía, emite un reporte de los pedidos u órdenes de compra recibidos con un aproximado de costo de impuestos para cada uno de ellos con el fin de informarme y dar paso a la generación de la solicitud de pago de impuestos al área de contabilidad de la compañía.

Una vez que dicha solicitud de pago queda autorizada, genero un correo en el cual notifico al Agente Aduanal, así como al *forwarder* sobre la relación de pedidos u órdenes de compra a mover en la siguiente operación de importación, haciendo incapié sobre la fecha en la que se llevará a cabo dicha operación y sobre el método de transporte que deberá utilizarse para transportar la mercancía a

nuestras instalaciones, o bien a la bodega de la empresa. Esto funciona como una carta de instrucciones al Agente Aduanal.

Llegada la fecha, el Agente Aduanal en conjunto con el *forwarder* me solicitan la documentación necesaria para mover dicho embarque; es decir, solicitan por ejemplo: cartas juramentadas de uso requeridas por la Autoridad; cartas de no comercialización en las cuales se notifica sobre el destino final de las mercancías y qué empresa será la responsable por el uso de las mismas; cartas de calificación de origen en las que se menciona el proveedor, la fracción arancelaria de la mercancía con su descripción y el costo de la misma a fin de corroborar la información con la factura que la respalda, por mencionar sólo algunas.

Una vez que el Agente Aduanal cuenta con la información necesaria para cubrir los requerimientos de la Autoridad, emiten el pago correspondiente para realizar dicha operación y poder generar el pedimento de importación que avalará el ingreso legal de la mercancía al país.

Una vez importada es entregada al transportista quien se encargará de entregarla en nuestras instalaciones con maniobras incluidas como fue dada la instrucción desde un inicio.

En el momento de que la mercancía es recibida en las instalaciones, el paso a seguir es su revisión y el registro del número de pedimento de importación en el reporte mencionado anteriormente para asentar que la mercancía ingresó al país legalmente.

Para lo anterior, debo generar un formato de verificación de equipos nuevos a fin de que el departamento de servicio de la compañía pueda revisar que los equipos recibidos funcionen correctamente antes de ser entregados al cliente.

Una vez revisados, el área de servicio debe notificarme sobre cualquier falla en el funcionamiento de los equipos o refacciones recibidas a través de un reporte. Si

los equipos funcionan correctamente, mi paso a seguir es generar la solicitud de facturación al cliente entregando el expediente al área de contabilidad y en el que ya se encuentra el pedimento de importación para que éste sea plasmado en dicho documento.

Cuando la factura está lista, el departamento de contabilidad me entrega el original a fin de generar el formato de entrega al cliente final, en el cual deberá incluirse el detalle de la mercancía adquirida y el número de factura que la ampara.

Una vez que elaboro el formato de entrega debo programar al área de mensajería para que realice el envío al siguiente día de la solicitud o bien, entregue personalmente la mercancía al cliente final solicitando la firma y sello de recibido de dicho formato y una vez finalizada la operación, se ingresa en el reporte o base de datos todo el detalle de la entrega y la factura sellada por el cliente es entregada al área de contabilidad para que puedan a su vez programar la recepción del pago correspondiente. Este procedimiento se lleva a cabo semana a semana.

En los siguientes días, son recibidas las cuentas de gastos del Agente Aduanal y éstas me son entregadas para su revisión y aprobación. En ellas debo verificar que el detalle de la mercancía importada sea el correcto, en cuanto a costos, números de factura, cantidades importadas y costos involucrados.

2.4 CASO PRÁCTICO

Un ejemplo de revisión de una cuenta de gastos del agente aduanal es el siguiente:

En este caso práctico, la compra fue por refacciones necesarias para un analizador de gas y para un muestreador de partículas respectivamente. Esta mercancía es proveniente de uno de nuestros proveedores ubicado en los Estados Unidos por lo que la importación fue realizada por la aduana de Nuevo Laredo,

Tamaulipas. El embarque fue manejado vía terrestre hasta las instalaciones de CMB Control, por lo que la cuenta de gastos del Agente Aduanal deberá reflejar con documentos, cada uno de los costos involucrados.

La cuenta de gastos deberá acompañarse de los siguientes documentos: factura de honorarios del Agente Aduanal; factura del transportista; pedimento de importación; factura comercial del proveedor; factura del *forwarder* y manifestación de valor en aduana.

Una muestra de los documentos mencionados son los siguientes:

1) Cuenta de gastos del agente aduanal.

En la cual podemos apreciar: datos de la empresa importadora; proveedor; descripción de la mercancía importada; número de factura del proveedor y valor de la misma; valor de aduana; número de bultos amparados por el pedimento de importación; pago de impuestos o derechos; monto del flete y gastos involucrados en aduana o bien, honorarios del agente aduanal.

2) Factura del transportista.

En la cual podemos apreciar: datos de la empresa importadora; datos del agente aduanal; descripción de la mercancía importada; número de cajas o bultos y gastos por flete y maniobras de descarga.

3) Pedimento de importación.

En el cual podemos apreciar: datos de la empresa importadora; proveedor; descripción de la mercancía importada; fracción arancelaria; valor y cantidad por partida; impuesto general de importación (IGI) por partida; número de factura y valor de la misma, origen de la mercancía; fecha de entrada y salida de aduana; monto por derecho de trámite aduanal (DTA), IVA, IGI y previo; datos del agente aduanal y valor en dólares, valor en aduana y valor comercial de la mercancía importada.

4) Factura comercial del proveedor.

En la cual podemos apreciar: datos de la empresa importadora; datos del proveedor; dirección de embarque; descripción de la mercancía, cantidades; peso; guía de embarque y precio por partida.

5) Factura o cuenta de gastos del *Forwarder*.

En la cual podemos apreciar: datos de la empresa importadora; proveedor; fletes y detalle de los gastos involucrados en el cruce de frontera.

1) Cuenta de gastos del agente aduanal



SERGIO LEONCIO PEREZ CERVANTES

AGENCIA ADUANAL
 REG. LOCAL 240-A 416-PATENTE 1204 • AUTORIZACION PAT. NAC. 3773 • R.F.C. PECS-490710-P80 • CURP: PECS490710HMCRRR09
 AVE. MORELOS NO. 1710 COL. JUAREZ NUEVO LAREDO, TAMP. C.P. 88209
 TEL. 01(867)714-0098 CONMUTADOR, FAX: 01 (867) 714-0097

• GASEPE •

www.gasepe.com.mx

Nombre:	CMB CONTROL S.A. DE C.V.	Cuenta de Gasto:	33618
Direccion:	AVE. CENTRAL NO. 206, PISO 1, COL. SAN PEDRO DE LOS PINOS DELG. ALVARO OBREGON, MEXICO, DF. 01180	Fecha:	02 DE OCT. DE 2009
R.F.C.:	CCO-960503-F76 [0980]	Apendice Num.:	9003642
Proveedor:	THERMO ENVIRONMENTAL INSTRUMENTS INC.	Referencia Num.:	VL-8717
Descripcion:	REPUESTOS PARA BOMBA PARTE PAR A REGISTRAR (USA)	Pedimento Num.:	9003642
Factura Num.:	207005	Fecha Ped.:	09/30/2009
Valor Fac. Dls.:	453.60	Bultos:	1 BULTO TOTAL
Valor Aduana:	6,809.00	Pedido Num.:	
		Regimen:	IMPORTACION

GASTOS COMPROBADOS (PAGOS POR CUENTA DEL CLIENTE)

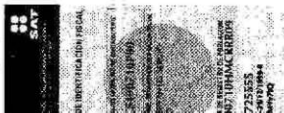
PAGO DE DERECHOS	1,802.00
FLETES	7,645.08

GASTOS NO COMPROBABLES (HONORARIOS)

SERVICIO COMPLEMENTARIO	350.00
CONFRONTA Y DESPACHO	280.00
MANIOBRAS Y ACARREOS	390.00
PRE-PREVALIDACION	75.00

Honorarios:	HONORARIO MINIMO	16,256.08	200.00
	(Base Honorarios = Valor en aduana + total gastos comprobados)		
Sub Total:			10,742.08
I.V.A.: 10.00 %	(Base de I.V.A. = Total de gastos no comprobables + honorarios)	1,295.00	129.50
Retencion I.S.R.:		10.00 %	129.50 (
Retencion I.V.A.:	(Impuesto retenido de conformidad a la ley de impuesto al valor agregado)	66.67 %	86.34 (
Total:			10,655.74
Anticipo:	10,655.74	-10.00	10,655.74 (
Saldo:			0.00

=CERO PESOS 00/100 M.N.=




33618*VL-8717*EGE*10/02/2009*20:38:14 Pol. I2009100024

RECIBO DE HONORARIOS Nº 33618

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES. IMPRESOR AUTORIZADO: CLARA GARCIA GONZALEZ, R.F.C.: GARG7008042, BOLIVAR #1771, COL. ZARAGOZA, C.P. 88000, TEL. FAX: (867) 719-2826, NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS, AUTORIZADO S.H.C.P. EN PAGINA DE INTERNET DEL S.A.T. EL 7 DE OCTUBRE, 2002. FECHA DE EMISION: 8/JULIO/2009, FOLIO 32001-34000, SE/IE/A, NUMERO DE APROBACION DEL SISTEMA DE CONTROL DE IMPRESORES AUTORIZADOS: 17105787.

2) Factura del transportista


 XCF S.A. DE C.V.		XCF, S.A. DE C.V. CALLE NUEVA No. 210 COL. SAN RAFAEL C.P. 67110 GUADALUPE, N.L.	TERMINAL NUEVO LAREDO LIBRAMIENTO MEX II KM. 30 + 700 AREA PUENTE INTL. No. 3, NUEVO LAREDO, TAM. C.P. 68000 TEL. 01(867)690-0010			
R.F.C. XCF-030808-3V5						
ORIGEN A.A. SERGIO L. PEREZ CERVANTES PECS490710P00 004344 MORELOS 1710 COL. JUAREZ NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS C.P.88209		FECHA 30/09/2009				
DESTINO C.M.B. CONTROL, S.A. DE C.V. CCO960503F76 011576 AV. CENTRAL NO. 206 1° PISO COL. SAN PEDRO DE LOS PINOS MEXICO, DISTRITO FEDERAL C.P.11180		FACTURA 66303NLM CLIENTE NLM 0000066303 C.M.B. CONTROL, S.A. DE C.V. CCO960503F76 011576 AV. CENTRAL NO. 206 1° PISO COL. SAN PEDRO DE LOS PINOS MEXICO, DISTRITO FEDERAL C.P.11180				
AGENTE ADUANAL A.A. SERGIO L. PEREZ CERVANTES PECS490710P00 004344 MORELOS 1710 COL. JUAREZ NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS C.P.88209						
Tipo de cambio 13.30		FECHA 30/09/2009 00:11	NUMERO DE RRO 10722296			
		CONDA DE PAGO: Dias credito 15 PAGADO 15				
(7)	CAJAS	CONTENIDO	UNIDAD PESO	(8) VOLUMEN	(9) DESCRIPCION	(10) IMPORTE
7	CAJAS	REPUESTO PARA BOMBA	932	6.36	1,844.40	
					FLETE	5,647.32
					MANIOBRAS	1,197.00
IMPUESTO RETENIDO DE CONFORMIDAD CON LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION. EFECTOS FISCALES AL PAGO.						Sub-Total 6,844.32 I.V.A. 15 1,026.65 I.V.A. Ret 4 225.89 Total 7,645.08
** CANTIDAD CON LETRA ** SIETE MIL SEISCIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS, 08/100 M.N.***						
OBSERVACIONES: REF: VL-8717, VL-8720 PED: 3773 9003642, 3638 SE RECIBIO 3 CAJAS DE MADERA, 3 CARTONES UN TUBO PVC. CARTONES RESELLADOS Y DOBLADOS.						
PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION *EFECTOS FISCALES AL PAGO*						
DEBO Y PAGARE INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE XCF, S.A. DE C.V. EN ESTA PLAZA LA CANTIDAD TOTAL DE ESTA FACTURA, VALOR DE MERCANCIA, RECIBIDA A MI ENTERA SATISFACCION. ESTE PAGARE ES MERCANTIL Y ESTA REGIDO POR LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.						
RECIBI DE CONFORMIDAD						
IMPRESO POR: Formatos Regiomontanos, S.A. de C.V. 5 de Mayo 1011 Pta. Centro, Monterrey, N.L. C.P. 64000 Tel./Fax: 8344-9596 R.F.C. FRE-920629-5G7 Fecha de inclusion en la página de Internet del SAT: 09 Marzo 2002				Fecha de Impresión: Junio 2009 Vigencia: Junio 2011 Aprobación del SAT Número 17025822. Folios del 63.901-NLM a 66.900-NLM		
INSTRUCCIONES PARA LLENAR ESTE TALON Y CONDICIONES DE TRANSPORTE A LA VUELTA						


3) Pedimento de importación (1ª página)

REFERENCIA: VL-8717										PAGINA: 1 DE: 2									
NUM. PEDIMENTO: 09 24 3773 9003642 T.OPER: IMP CVE. PEDIMENTO: A1 REGIMEN: IMD										*** PAGO ELECTRONICO ***									
DESTINO: 9 TIPO CAMBIO: 13.50420 PESO BRUTO: 0.200 ADUANA E/S: 240										BEVA BANCOMER. 3773 9003642 OP: 0927305590 30/09/2009 ACUSE: BD64HCE77D IMPORTE TOTAL: \$ 1,802.00									
MEDIOS DE TRANSPORTE					VALOR DOLARES: 504.16														
ENTRADA/SALIDA		ARRIBO		SALIDA		VALOR ADUANA: 6809													
7		7		7		PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: 6126													
RFC: CCO960503F76 NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:																			
CURP: CMB CONTROL, S.A. DE C.V.																			
DOMICILIO: AVE. CENTRAL, COL. SAN PEDRO DE LOS PINOS, DELEG. ALVARO OBREGON #206 PISO																			
1 CP 01180																			
MEXICO, D.F., DF, MEX																			
VAL. SEGUROS			SEGUROS			FLETES			EMBALAJES			OTROS INCREMENTALES							
0			0			75			0			608							
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: OVUNZ0PZ										CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 240									
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: VL-8717 1 1 BULTO TOTAL																			
FECHAS																			
ENTRADA:		30/09/2009		CONTRIB. DTA		CVE. TASA		TASA											
PAGO:		30/09/2009		PRV		4		223.00000											
						2		140.00000											
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES													
DTA	0	223	PRV	0	161	EFFECTIVO	1802												
IVA	0	1102	IGI	0	316	OTROS	0												
						TOTAL	1802												
ID. FISCAL: 04-2745178										NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: THERMO ENVIRONMENTAL INSTRUMENTS INC.									
										DOMICILIO: FORGE PARKWAY #27 CP 02038, FRANKLIN, MA, MA, USA									
										VINULACION: NO									
NOM. FACTORA		FECHA		INCOTERM		MONEDA FACT.		VAL. MON. FACT.		FACTOR MON. FACT.		VAL. DOLARES							
207005		18/09/2009		DAF		USD		453.60		1.00000000		453.60							
				793DR9		60													
PLAZUELA CONSOLIDADO S/CANDADO										SE ANEXA FACTURA COMERCIAL, CARTA DE CALIFICACION DE ORIGEN DE CONFORMIDAD CON LA REGLA 91 EN MATERIA ADUANERA Y ART. 503 DEL TLCAN									
SEC	FRACCION	SUBD	VINC	MET	VAL	UMI	CANTIDAD	UMI	CANTIDAD	UMI	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL	IMP. VAL
DESCRIPCION																			
			VAL. ADU / USD			IMP. PRECIO PAG.			PRECIO UNIT.			VAL. AGREG							
1	84149099	0	0	1	6		2.000	1	0.100	USA	DEU	IVA	15.00000	1	0	102			
REPUESTOS PARA BOMBA										ADUANA ADICIONAL									
			6317			5683			2841.50000			0							
IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3	IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3												
ES	N			EN	U			NOM-003-SCFI-2000											
EN	N							NOM-024-SCFI-1-1998											
PART.1																			
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN										DECLARO BAJO PROMESA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3773									
NOMBRE O RAZ. SOC.: PEREZ CERVANTES SERGIO LEONCIO																			
RFC: PECS490710P80					CURP: PECS490710HMCRRR09														
MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA																			
NOMBRE: VICTOR MANUEL GONZALEZ ESQUIVEL																			
RFC: GOEV7004104V5					CURP: GOEV700410HTSN5C04														
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 00001000000100003983																			
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA:																			
fwan62LUXhxEborI6kMnf12w4EyXgWtH//XBxnJiwoMa9h6TUQyWSig66EV+4Shkz4I7asrnu+KACADAMUyN/tEmRuSDLC/qRem/Dpoon06//F+u5STxU+B																			
TppE7I3MOAGl/ds3U4HzeRQYkQ0Sm1087bIVzT0thlvDEDk=																			

3) Pedimento de importación (2ª página)

ANEXO DEL PEDIMENTO											PAGINA: 2 DE: 2							
NUM. PEDIMENTO: 09 24-3773 9003642						TIPO OPER: IMP		CVE. PEDIM.: A1		RFC: CCO960503F76								
											CURP:							
SEC	FRACCION	SUBD	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON	TASA	TT	FP	IMPORTE			
	DESCRIPCION					VAL. ADU / USD		IMP. PRECIO PAG.		PRECIO UNIT.		VAL. AGREG						
2	90269001	0	0	1	6	1.000	1	0.100	USA	USA	IVA	15.00000	1	0	74			
PARTE PARA REGISTRAR (USA)											IGI	0.00000	1	0	0			
											492		443		443.00000		0	
IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3	IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3											
TL	USA			ES	N													
PART. 2																		
***** FIN DE PEDIMENTO *****											NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 2		***** CLAVE PREVALIDADOR: 010		*****			





SERGIO LEONCIO PEREZ CERVANTES

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN		DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION :
NOMBRE O RAZ. SOC.: PEREZ CERVANTES SERGIO LEONCIO	CURP: PECS490710HMCRRR09	3773
RFC: PECS490710P80	MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA	
NOMBRE: VICTOR MANUEL GONZALEZ ESQUIVEL		
RFC: GOEV7004104V5	CURP: GOEV700410HTSN5C04	
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 0000100000100003983		
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA : rwan62LUXhxBori6kMnfi2w4EYXgWtH//KBxnJiWoMa9h6TUQyWSig66Bv+4Shkaz4I7aarmu+KACADAMUyN/tEmRuSDLC/qHem/DpoonO6//F+u5SStxU+BEIgrwF7i3MQACL/ds304HzoEQkQ0SmM1087bivzTQthlevDEDk=		

4) Factura comercial del proveedor

ORIGINAL INVOICE

Thermo Environmental Instruments Inc.
27 Forge Parkway Franklin, MA 02038

Invoice Number	Date	Due Date	Page
207D05	9/18/09	11/17/09	1
Sales Rep.	Order Number	Payment Terms	
37	CO 184358	Net 60 Days	
PO Number		PO Rev	
CE-19020909/19030909			

GERMAN VAT TAX # DE261148570
IF TAX EXEMPT PLEASE FAX CERT TO 608-520-2808
REMITTANCE ADDRESS:

Thermo Environmental Inst. Inc.
P.O. BOX 712099
CINCINNATI, OH 45271-2099
FED ID# 04-2745178

CURRENCY: USD

WIRE TRANSFERS:
BANK OF AMERICA
NEW YORK, NEWYORK
Thermo Environmental Inst. Inc.
ACC 4426395230
ABA (ACH) (MNTS) 111000025
ABA (WIRE) (MNTS) 026009993
SWIFT CODE BOFAUS33

EXPORT: Y
SELLER ID: 04-2745178
EiFranklinAQ

Bill To:
CMB CONTROL SA DE CV
RFC CCO-960503-F76
AV CENTRAL 206, 1ER PISO
COL SAN PEDRO DE LOS PINOS
DELEGACION ALVARO OREGON
CP 01180 DF MEXICO*

Ship To:
CMB CONTROL SA DE CV
C/O VILLAREAL LOGISTICS INC.
9020 SAN MATEO DRIVE
TEXAS INDUSTRIAL PARK
ATTN: ROBERTO VILLARREAL
LAREDO TX 78045 US

For inquires on order
Call: 508-520-0430 Toll Free: 866-282-0430
Fax: 508-520-2800
Email: www.thermo.com/eqi
Additional instructions, Terms & Conditions on last page.

CO.	CUSTOMER #	SHIP NO.	TRACKING NUMBER	SHIP DATE	SHIP WEIGHT
1	5258000	205380	1Z0376100355271980	9/18/09	1.000 LB
LINE #	ITEM NUMBER/DESCRIPTION	U/M	QUANTITY/PRICE	NET SALES AMOUNT	
	Carrier . . . : UPS Ground (brown) SA 9/8/09 END USER: GOBIERNO DE GUANAJUATO/COBRE DEL MAYO UPS ACCT #YR0769				
	FH153-01 (100) PUMP SERV KIT FOR 425452061	EA	2.000 210.400		420.80
	G126 (100) CARTRIDGE PEN ARM	EA	1.000 32.800		32.80
<p>THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE U.S. IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATION. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW IS PROHIBITED.</p> <p>CERTIFIED TRUE AND CORRECT: _____</p>					

ThermoFisher SCIENTIFIC	NET SALES 453.60			
	MISC. CHARGES .00			
	FREIGHT CHARGE .00			
	TAXES .00			
	AMOUNT DUE			453.60

5) Factura o cuenta de gastos del *Forwarder*

VILLARREAL LOGISTICS INC.

8423 EL GATO RD. SUITE A.
EL PORTAL INDUSTRIAL
PARK.
LAREDO, TX 78045

Invoice

DATE	INVOICE #
9/30/2009	09-618

BILL TO
CMB CONTROL, S.A. DE C.V. AV. CENTRAL 206 1ER PISO COL. SAN PEDRO DE LOS PINOS MEXICO D.F. C.P. 01180 MEXICO

SHIP TO
SAME

P.O. NO.	TAX I.D. #	OUR REF	SHIPPER	SHIPMENT OF
SEE BELOW	742930835	9V-8717	THERMO	SERV KIT, ARM
DESCRIPTION				AMOUNT
FREIGHT CHARGES: UPS IZ0376100355271980				5.56
INVOICE PROCESSING				15.00
APPRAISAL				15.00
APPRAISAL				15.00
P.O. NO. 19020909/19030909				
(956) 791-8593 (956) 753-8495 FAX E-MAIL rv@villaloginc.com				Total \$50.56

We are not responsible for fire, theft or other casualty to the merchandise entrusted to our care. Will insure same at customer's written request and expense for the coverage. Likewise any charges, expenses or cost attributable to this shipment are at your expense and are chargeable to you.

ORIGINAL

Los aspectos a revisar en el pedimento son: número y fecha de factura del proveedor, así como el monto, descripción de la mercancía y cantidad. La descripción de la mercancía nos ayudará a verificar que la fracción arancelaria utilizada haya sido la correcta. Por otro lado, deberá revisarse; el tipo de cambio utilizado en el momento de la importación; el tipo de moneda especificada en la factura; el incoterm utilizado; el IGI (impuesto general de importación); el IVA (impuesto al valor agregado) y el DTA (derecho de trámite aduanal) aplicado en cada partida; además del costo del previo.

Para verificar que la cuenta de gastos del agente aduanal cuadre con la información plasmada en el pedimento, la fórmula para desglosar los montos involucrados es la siguiente:

Monto Factura Proveedor usd	Monto Factura <i>Forwarder</i> usd	
\$ 420.80	\$ 5.56	<i>Costo flete</i>
\$ 32.80	\$ 45.00	<i>Costo incrementables</i>
\$	\$	
\$	\$	
\$	\$	
\$	\$	
\$	\$	
Total: \$ 453.60	Total: \$ 50.56	

Suma *Valor Dólares*:

\$ 504.16

\$ 6,126

Valor Comercial

Tipo de cambio: 13.50420

\$ 6,808

Valor Aduana

Por lo tanto, el cálculo del costo de flete e incrementables será como sigue:

	Costos usd	Total mn	
Flete	\$ 5.56	\$ 75	Total multiplicado por T.C.
Incrementables	\$ 45.00	\$ 608	Total multiplicado por T.C.
Tipo de cambio	\$ 13.50420		

Una vez verificados los costos anteriores, deberá verificarse que el IVA, el IGI y el DTA hayan sido correctamente calculados, por lo que la fórmula a seguir es la siguiente:

Cálculo por partida:

La primera partida es originaria de Alemania, por lo tanto el porcentaje de IGI (impuesto general de importación) que deberá pagar es el 5%. En cuanto a la segunda partida, ésta es originaria de EUA, por lo que estará exenta de IGI, por lo que la fórmula a utilizar es:

Partida	Total usd	Total mn	Valor Aduana mn	% IGI	DTA	% IVA
1	\$ 420.80	\$ 5,683	\$ 6,317	\$ 316	\$ 223	\$ 1,028
2	\$ 32.80	\$ 443	\$ 492	\$ 0	\$ 0	\$ 74

Valor Aduana x % IGI

Valor Aduana + IGI + DTA x 15% IVA es decir; $6317+316+223=6856 \times 15=1028$

El monto de previo autorizado es de \$161.00 mn, por lo que será el mismo para cada importación hasta que la autoridad lo determine y el DTA autorizado para efectos de importación es de \$223.00 mn o de 8 al millar, en caso de que el pedimento incluya más de dos partidas con orígenes distintos al país exportador. En este caso sólo una de las partidas es originaria de un país distinto al del exportador, por lo que el monto del DTA es aplicado sólo a esa partida.

Por lo tanto, el monto pagado de impuestos es la suma de los siguientes conceptos: DTA+IVA+IGI+PRV, que en este caso es: $223+1102+316+161=1802$

Como mencioné anteriormente, la mercancía fue importada por la Aduana de Nuevo Laredo por lo que el incoterm utilizado fue DAF (*delivered at frontier*), entregada en frontera.

En cuanto a las fracciones arancelarias; la fracción utilizada para la partida 1 es 84149099, la cual se refiere a:

Sección:	XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
Capítulo:	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.
Partida:	8414	Bombas de aire o de vacío, compresores de aire u otros gases y ventiladores; campanas aspirantes para extracción o reciclado, con ventilador incorporado, incluso con filtro.
SubPartida:	841490	- Partes.
Fracción:	84149099	Los demás.

15

La fracción arancelaria para la partida 2 es 90269001 que se refiere a:

Sección:	XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
Capítulo:	90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
Partida:	9026	Instrumentos y aparatos para la medida o control del caudal, nivel, presión u otras características variables de líquidos o gases (por ejemplo: caudalímetros, indicadores de nivel, manómetros, contadores de calor), excepto los instrumentos y aparatos de las partidas 90.14, 90.15, 90.28 ó 90.32.
SubPartida:	902690	- Partes y accesorios.
Fracción:	90269001	Partes y accesorios.

16

15 Ver www.sicex-caaarem.org.mx (consultado el 5 de octubre de 2009).

16 Ver www.sicex-caaarem.org.mx (consultado el 5 de octubre de 2009).

Una vez que las cuentas de gastos han sido revisadas y aprobadas, solicito al área de mensajería el número de copias necesarias para el departamento de contabilidad y compras para sus respectivos expedientes y programación de pago.

El paso a seguir es programar con el área de contabilidad el pago correspondiente a cada uno de los proveedores con los que se adquirió la mercancía y una vez que el pago es emitido, notifico al proveedor sobre el detalle de la transacción, esto en caso de que el área de contabilidad no genere dicha notificación.

Mis actividades diarias en la compañía son: intercambiar correos entre las diversas áreas dentro de la compañía en relación con alguna venta en particular; el archivo de documentos varios a fin de mantener el control y actualización de los expedientes; la actualización del reporte o base de datos; la generación de reportes comparativos sobre las diversas compras por adquirir, entre otras.

Mis actividades mensuales son: generar un reporte a la dirección sobre los pedidos pendientes por facturar con el fin de que la dirección y el área administrativa tengan conocimiento sobre los números y montos pendientes por recibir por parte de cada uno de los clientes y de esta forma el área de contabilidad pueda programar los pagos a los diversos proveedores contra el ingreso programado de efectivo a la compañía.

Mis actividades trimestrales o semestrales son: la realización de una revisión intensa de toda la mercancía almacenada en la empresa. El control del inventario, es parte de mi responsabilidad y debo controlar toda entrada y salida del almacén, ya sea del material que comúnmente se encuentra en la empresa como por ejemplo: los equipos de demostración, así como los consumibles vendidos a nuestros clientes y los equipos ingresados temporalmente a la empresa para algún curso o exposición, por lo que cada trimestre o semestre, la empresa programa auditorías internas a fin de verificar que la mercancía y los números reportados empaten y por otro lado, que la mercancía que se vuelve obsoleta sea retirada de dicho almacén.

Mis funciones eventuales son realizar importaciones temporales de equipos para demostración, utilizados en algún curso de capacitación impartido por personal de la compañía o bien, por personal del extranjero de la compañía propietaria del demo; en este procedimiento se ve involucrado el SAT quien autoriza el ingreso temporal de la mercancía al país y a quien debe notificarse sobre su próximo arribo y la aduana por la cual ingresará.

Para ello debe generarse una carta que incluya: el tipo de equipo, el nombre y dirección del proveedor, así como la factura que lo ampara y la aduana por la cual ingresará, esto con el fin de que esta institución autorice su entrada legal y temporal al país; se hace énfasis sobre el nombre y dirección del responsable solidario, que en este caso es CMB Control para de esta forma, corroborar que una vez vencido el plazo de los seis meses que permite la ley, el equipo sea retornado a su país de origen o bien, cambiado de régimen a una importación definitiva para legalizar su estancia en el país y realizando el respectivo pago de impuestos para poder cerrar la operación.

En el primer caso, deberá notificarse a aquella institución sobre el número de pedimento de exportación con el que el equipo fue retornado al país de origen a través de una carta en hoja membretada de la compañía y anexando copia de dicho pedimento.

En esta empresa he visto reflejado el conocimiento adquirido en la licenciatura y los beneficios que me ha traído en el transcurso de estos años, es importante señalar que mi paso por la Universidad fue fundamental para el desempeño de mis funciones el día de hoy; varias de las enseñanzas adquiridas durante mis estudios han sido la base de mis negociaciones con el exterior en el mundo real. Con esto quiero decir, que sin el conocimiento que me brindaron mis maestros no hubiera sabido como manejar las ventajas y desventajas de cada uno de los tratados internacionales que tiene nuestro país con diversos países del mundo y su correcta aplicación.

2.5 RELACION ENTRE TEORIA Y PRÁCTICA

En la licenciatura de Relaciones Internacionales aprendes sobre el comportamiento económico, político y social de cada país y las diversas formas para manejarlos y aplicarlos.

En la etapa en la que me encontraba estudiando la licenciatura, la globalización fue un tema muy mencionado: no cabe duda que vivimos en un mundo globalizado y que gracias a esta apertura, el comercio exterior ha ido incrementando su actividad y esto se ha visto reflejado en la actividad económica del mundo entero. Es por ello que los tratados internacionales son sin lugar a dudas la base de las negociaciones en esta materia, pues con las preferencias arancelarias que cada uno de ellos ofrece, hemos podido comercializar nuestros productos en varias partes del mundo.

El conocimiento en ***Derecho Internacional Público I y II*** fueron una de las materias cursadas en mi licenciatura, que me dieron una visión amplia sobre las legislaciones que tiene cada país y cada persona para desenvolverse en un país extranjero y la importancia de los tratados y convenios así como su correcta aplicación. Los conocimientos adquiridos en esta materia han sido debidamente aplicados en mis actividades diarias hasta el día de hoy.

Otra de las materias interesantes en mi carrera fue la de ***Comunicaciones y Transportes Internacionales***; en ella tuve la oportunidad de visitar la aduana del estado de Veracruz y conocer su funcionamiento. Esto fue de gran importancia para el área en la que me desempeño actualmente: aquella visita fue indudablemente la determinante para decidirme por esta actividad tan interesante e importante en nuestro país que es el comercio exterior y ese conocimiento lo apliqué en cada una de las exportaciones marítimas que realice en la empresa Decathlon para la cual laboré.

Quisiera recalcar que el conocimiento de los tratados internacionales y su correcta aplicación es de vital importancia en esta materia, pues un internacionalista no puede dejar de lado las enseñanzas que brinda la Universidad en este sentido; para afrontar las negociaciones en materia de comercio exterior es muy importante dominar las preferencias arancelarias que nos brinda cada uno de ellos, además de saber cuál es la estructura económica, política y social de cada país para la correcta aplicación de esta actividad y en este sentido es importante señalar que existe una gran conexión entre los conocimientos adquiridos en la licenciatura con los aplicados en el ámbito laboral diariamente.

Algunas de las materias que más se relacionan con mi desempeño laboral son: ***Organización Internacional; Organización y Control de la Política Exterior; Comercio Internacional; Convenios Internacionales; Cooperación Internacional.***

En ellas aprendí el desenvolvimiento de los acuerdos pactados en cada uno de los tratados de libre comercio con los que cuenta nuestro país y cómo se lleva a cabo su entrada en vigor entre los países miembros. En mi experiencia profesional me he percatado de que los tratados de los cuales México se beneficia mayormente son: el que tiene con los Estados Unidos de América (TLCAN) y el que tiene con la Unión Europea (TLCUE), en cada una de las empresas en las que he laborado hasta el día de hoy, estos son los países con los que México maneja una fuerte actividad económica.

Los estudios y conocimientos adquiridos a lo largo de la licenciatura fueron y han sido la base de mi desarrollo por el camino del comercio exterior y han facilitado cada una de mis actividades diarias en el ámbito laboral.

CONCLUSIONES

México ha sido parte fundamental de este mundo globalizado y ha sabido desenvolverse en él y sacar el mayor provecho posible de cada uno de los acuerdos económicos que tiene con diversos países del mundo, lo cual ha traído como consecuencia un crecimiento económico para nuestro país y los países miembros.

Es importante señalar que gracias al comercio exterior cada vez más microempresarios han iniciado su camino por esta actividad, exportando sus productos a otros países y contando con el apoyo de los diversos organismos con los que cuenta México, como es el caso del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), quien apoya financiando y asesorando a diversos microempresarios para facilitarles la entrada de sus productos a otros países.

Por lo anterior, es fundamental estar enterado de los procedimientos y pasos que deben seguirse dentro de esta actividad, pues de esta forma los empresarios evitan el riesgo de pagar multas excesivas e innecesarias, así como la posibilidad de perder su mercancía en el trayecto.

Cada vez es más complicado combatir la competencia desleal; el mercado se ha abierto de forma tal que se ha vuelto complicado competir con productos como los chinos, en los que los costos son muy bajos y de buena calidad, lo cual ha permitido que el mercado mexicano se vea afectado, por lo que considero que las diversas instituciones en nuestro país deben brindar más apoyo a los microempresarios para no quedar rezagados.

En este sentido, el comercio exterior se ha encargado de combatir el comercio desleal en México y en el resto del mundo, regulando la entrada legal de las mercancías en los distintos países a través de las diversas aduanas y cobrando las cuotas compensatorias correspondientes, reguladas por las leyes aduaneras y de comercio exterior.

Puedo decir que el comercio exterior cambia día a día y las normas y regulaciones para importar o exportar mercancía cambian constantemente, por lo que es de vital importancia mantenerse actualizado y contar siempre con el apoyo de un agente aduanal o un asesor de comercio exterior que esté al tanto de estos cambios para facilitar el proceso.

La experiencia que me ha brindado CMB Control, S.A. de C.V. ha sido muy importante y será vital para mi futuro: esto me permitirá manejar de manera rápida y eficaz todas mis actividades en esta o en otra compañía. Como mencioné, soy la responsable de realizar las compras, tanto nacionales como internacionales y mis funciones principales son: la negociación con proveedores, transportistas, agentes aduanales, consolidadoras de carga y empresas de mensajería; la importación de cada uno de los productos comercializados por la empresa para legalizar su ingreso y estancia en el país, y la coordinación de cada envío para la entrega al cliente final.

CMB Control, S.A. de C.V. me ha enseñado la importancia del medio ambiente: éste es el giro de la empresa y en ella he aprendido a negociar en los distintos escalafones con nuestros proveedores a fin de incrementar la actividad económica de la empresa reduciendo costos y como mencioné anteriormente, tiempos de entrega al cliente final.

Ha sido de vital importancia el trabajo en equipo dentro de la compañía para facilitar y agilizar el proceso productivo de la empresa y mi desempeño en ella ha sido fundamental para el crecimiento de la actividad económica; la reducción de costos y la elevación de los márgenes de utilidad.

El manejo de las importaciones y exportaciones realizadas en la empresa están a mi cargo y cada día ha ido incrementando la calidad en el proceso, esto con la ayuda del agente aduanal y el *forwarder* (quienes son parte esencial en este proceso).

Como mencioné anteriormente, los conocimientos adquiridos en la licenciatura han sido aplicados en el ámbito laboral y me han facilitado el entendimiento y razonamiento de cada uno de los conceptos y procedimientos a seguir dentro del comercio exterior, así como su correcta aplicación.

Mi desempeño en CMB Control, S.A. de C.V. durante este tiempo ha sido de gran importancia para mi desarrollo y crecimiento profesional: mis actividades laborales son cada vez más eficientes y mi responsabilidad dentro de la compañía ha ido incrementando, con base en la confianza de mis superiores para el desarrollo y solución de problemas.

Dado lo anterior, puedo decir que la práctica y el conocimiento que he obtenido a lo largo de este tiempo me permite el poder titularme por esta modalidad, puesto que he aprendido a realizar sin problema alguno mis actividades diarias, mejorando día a día el proceso y reduciendo costos que no sólo han enriquecido mi experiencia laboral, sino que han beneficiado la actividad económica de la compañía para la cual laboro actualmente.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

IGI – Impuesto General de Importación

DTA – Derecho de Trámite Aduanal

IVA – Impuesto al Valor Agregado

DAF – *Delivered at Frontier* (Entregado en Frontera)

TLC – Tratado de Libre Comercio

SAT – Servicio de Administración Tributaria

COFEPRIS - Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios

INEGI – Instituto Nacional de Estadística y Geografía

FUENTES DE CONSULTA

- Acta Constitutiva de la Empresa CMB Control, S.A. de C.V.

Bibliografía:

- Eduardo Reyes Díaz-Leal. *Sistema Aduanero Mexicano 2002*, Web Imagen Virtual, S.A. de C.V. México 2002.
- Jorge Witker. *Derecho Tributario Aduanero* 1999, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1999

Fuentes de Internet:

- Página electrónica www.cmbcontrol.com.mx
- Página electrónica www.eco-finanzas.com
- Página electrónica www.sdinet.com.mx
- Página electrónica www.contabilidad.tk
- Página electrónica www.aduanet.gob.pe/aduanas/importación
- Página electrónica www.sat.gob.gt
- Página electrónica www.monografias.com
- Página electrónica www.siicex-caaarem.org.mx