



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**“TRABAJO POR EXPERIENCIA LABORAL DEL DESPACHO DE
MERCANCIAS EN EL RECINTO INTERMODAL DE PANTACO”**

TRABAJO PROFESIONAL

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

IVÁN OCTAVIO CASTELLANOS CARLOS.

ASESOR :

MTRO. CÉSAR SOTO MORALES.

MÉXICO 2015.





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos.

Quiero dedicar este trabajo a la persona que ha sido mi inspiración y soporte a lo largo de toda mi vida: mi Mamá Cecilia sabes que todo este esfuerzo es en parte tuyo, gracias a ti aprendí el significado de esfuerzo y dedicación, espero poder llegar a ser una persona tan exitosa como tú. Aquí termina una etapa y la que viene estará llena de nuevos retos así como logros que juntos volveremos a vencer.

Anahi mi novia y compañera en este proceso te agradezco por estar a mi lado a lo largo de estos años y siempre alentarme a lograr mis objetivos, sabes lo importante que eres para mí así como la gran admiración que por ti siento, será un honor seguir compartiendo muchos años más contigo. Y quiero que sepas que este es uno de los tantos logros que hemos obtenido juntos, no me imagino los que aun nos faltan.

Mama Tola su apoyo y cariño incondicional que me ha regalado son las bases de la persona que soy hoy, gracias por enseñarme todos los valores con los que ahora predico se que todo esto también fue gracias a Papa Pin que donde sea que este, siempre estará presente.

A mi familia: tías Sonia, Gabriela, Lizbeth y Yesenia que han sido como mi segunda madre, tíos Guillermo, Daniel, Edgar y Salvador que me han guiado y asumido un rol del cual saben estoy muy agradecido, mis primos Hansel, Christian, Gabriela, Israel, Ingrid, Jocelin y Katya saben que son mis hermanos gracias por tantos buenos momentos. Esto también es para todos ustedes por el apoyo y cariño que siempre me han demostrado, espero poder ser algún día un ejemplo así como lo son cada uno de ustedes para mí.

INDICE

Introducción.....	4
Capítulo 1. Marco Teórico: "Teoría de Competitividad Sistemática"	6
1.2 Vinculación entre teoría y práctica en el ámbito laboral.....	12
Capítulo 2. Procedimiento del despacho de importación y exportación sustentado en la ley aduanera.....	18
2.1 Despacho de mercancías.....	19
Capítulo 3. Experiencia laboral.....	22
3.1 Antecedentes de la empresa.....	22
3.2 Actividades realizadas en la Agencia Aduanal Star.....	23
Capítulo 4. Ejemplo del uso de la Ventanilla Única.....	41
4.1 Captura de COVE.....	42
4.2 Documentos Electrónicos en Ventanilla Única.....	48
5. Conclusiones.....	50
Bibliografía.....	53
Hemerografía.....	53
Mesografía.....	54

Introducción.

El presente trabajo tiene como finalidad dar a conocer los alcances obtenidos dentro de la carrera de Relaciones Internacionales siendo aplicados en el campo laboral, para lo cual se tomará la experiencia obtenida dentro del despacho de mercancías en el recinto intermodal de Pantaco ubicado en Av. Cuitláhuac y F.F.C.C. S/N, Col. Cosmopolita, Delegación Azcapotzalco. CP 02670. México D.F.

En cualquier país, las aduanas representan la autoridad que regula y controla cualquier actividad que tenga relación con la entrada-salida de productos, personas o incluso capitales de un país. Entre sus tareas, se encuentra llevar un control fiscal, de seguridad, de salud y estadística del comercio internacional.

Primeramente para efectos de este trabajo definamos lo que es una aduana “la cual es aquel lugar establecido generalmente en las áreas fronterizas, puertos y ciudades importadoras/exportadoras cuyo propósito principal es controlar todas las entradas-salidas de mercancía, los medios en los que son transportadas y los trámites necesarios para llevarlos a cabo. Su función recae en hacer cumplir las leyes así como recaudar impuestos y derechos para aprovechamientos aplicables en materia de comercio exterior”.¹

La necesidad de estar a la vanguardia dado los grandes avances tecnológicos que incluyen el proceso de globalización que caracteriza al siglo XXI ya que la innovación sigue en aumento por ello mientras más rápido sean los procesos por los cuales requiera el uso de tecnología el despacho aduanero tendrán a ser más eficientes. Es por ello, que existen diferentes formas de actualización en el sistema aduanero ya que los procesos con los que se contaban eran demasiado lentos así como estorbosos.

El antiguo sistema que se presentaba para el despacho aduanero era ya obsoleto dado que se preparaban juegos de documentación para presentar ante las autoridades aduaneras, costando tiempo y dinero con la papelería utilizada. Este proceso dio pie a la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM) el cual es un proceso que ha tenido éxito en las grandes potencias desde 1990 y siguiendo el medio de competitividad que puede brindar la globalización.

• ¹ Abajo Antón, Luis Miguel (2010). *El despacho aduanero*. Madrid: Fundación Confemetal, Depósito Legal. Pp.25

En el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 que impulsó el presidente Felipe de Jesús Calderón Hinojosa señala que una economía nacional más competitiva brindará mejores condiciones para las inversiones y la creación de empleos, para lo cual es indispensable consolidar e impulsar el marco institucional. Actualmente en el ámbito del comercio exterior, se demandan medidas de facilitación y simplificación comercial que otorguen certidumbre jurídica y propicien la reducción de los costos de transacción a cargo de las empresas mexicanas, lo que incrementará la competitividad de los sectores productivos nacionales.

En México se empezó a implementar para agilizar el proceso de comercio exterior mexicano, porque aporta grandes beneficios como es el ahorro de papelería y tiempo en procesos que en ocasiones tendían a entregarse más de una vez. Cabe mencionar que la Ventanilla Única entró en vigor el 1° de junio del 2012 de manera obligatoria para todas las operaciones de importación y exportación.²

Con este proceso de modernización en el despacho aduanero, con la implementación de la VUCEM, México tiene las herramientas necesarias para ofrecer un mejor servicio a exportadores e importadores, haciendo cada vez más accesible sacar el máximo beneficio de todos los tratados comerciales con los que cuenta el país.

En la **Ventanilla Única** participan nueve Secretarías de Estado en las cuales se pueden realizar los distintos trámites que estén a cargo de cada dependencia como son los permisos para mercancías vulnerables:³

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
- Secretaría de la Defensa Nacional
- Secretaría de Economía
- Secretaría de Educación Pública
- Secretaría de Energía
- Secretaría de la Función Pública
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
- Secretaría de Salud

² www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html

³ <https://www2.ventanillaunica.gob.mx/vucem/SobreVU/SobrelaVU/index.html> (Consultado el 01-11-2014)

Capítulo 1. Marco Teórico: "Teoría de Competitividad Sistemática"

1.1 Características y niveles de análisis

La interacción comercial con la que vive México al ser un país que cuenta con demasiados tratados y acuerdos comerciales ha llevado a una actualización no solo en sistemas estructurales como son leyes y reglamentos, sino también a implementar el uso de la tecnología como parte vital de este gran movimiento comercial que maneja nuestro país ya que en ello se pueden incluir grandes potencias comerciales como son Estados Unidos, China, Alemania... Donde el efectuar nuevos métodos eficaces y rápidos son base de su éxito, esto nos trae un tipo de competencia entre naciones para ofrecer cada vez mejores servicios al importar o exportar, es por ello que "La Teoría de Competitividad sistemática" viene a ser importante con la implementación de la VUCEM como el medio de enfrentar los retos que conlleva esta competencia comercial.

La competitividad sistemática es una teoría formulada por un grupo de investigadores del Instituto Alemán del Desarrollo (Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer). La Competitividad Sistemática tiene como premisa la integración social, propone no solo reformas económicas, sino además un proyecto de transformación de la sociedad, la definen como "medidas dirigidas a objetivos y entrelazadas en cuatro niveles sistémicos (meta, macro, meso y micro) que contribuyen a fortalecer la competitividad de las empresas locales"⁴.

En ella se observa que la competitividad surge de la articulación, simbiosis y sinergias que se gestan entre los elementos de la economía industrial con los sociológicos, políticos y las innovaciones de las empresas. La innovación representa un factor central para alcanzar el desarrollo económico. Su base es una organización empresarial capaz de activar la capacidad de aprendizaje e innovación en todas las áreas de las empresas así como en redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones con capacidad para fomentar la innovación. La VUCEM llega a representar el factor central ya que antes de su aplicación en las actividades de Comercio Exterior Mexicano era muy lento en gran medida el despacho de mercancías por el tiempo empleado era demasiado lo cual generaba gastos extras que repercutían en el cliente.

⁴. Dr. Sánchez Barajas, Genaro (2009). *Las micro y pequeñas empresas Mexicanas ante el paradigma económico de 2009*. Universidad de Málaga, España. Pp. 121

Es por ello que el uso adecuado de la VUCEM tendrá un aporte firme y favorecedor si se aprovecha, ya que en nuestro país contamos con los factores necesarios ,siendo las principales beneficiados a las PYMES(Pequeñas y Medianas Empresas) que son las que deberían jugar un mayor papel dentro del Comercio Mexicano incluso puedo constatar por el lugar donde realicé mi servicio social con programas como el CEDEMyPE (Centro de Desarrollo para las Micro y Pequeñas Empresas) que el gobierno federal apoya a este sector, pero al contrario la visión de la empresa se queda a nivel local no llegando a pensar en ese salto que los podría dimensionar a un mejor crecimiento.

El conocer este tipo de modelos aunado a la diversificación en el despacho de mercancías en México cambiará de manera potencial la incursión de empresas Mexicanas en el Comercio Exterior, ya que por experiencia propia he visto lo lamentable que es la actuación de la misma, lo cual no puede ser aceptable teniendo tantos factores para aprovechar y en lugar de eso dejamos que otras empresas se establezcan y tengan dominio en nuestro país.

Quisiera resaltar una excelente contribución que puede ser útil para las PYMES Mexicanas hecha por Esser Klaus en este contexto de “La teoría de Competitividad Sistemática” (1999: 243) en los esfuerzos para desarrollar ventajas competitivas nacionales, así como la demanda interna y regional a través de nuevas iniciativas de integración en Latinoamérica, tomando como referencia la experiencia de las ETN (Empresas Transnacionales) japonesas, que desde hace tiempo transfirieron las etapas menos competitivas del ciclo productivo a países vecinos con bajos niveles salariales, con el propósito de:

- a) Proveer a los productores nacionales de insumos baratos
- b) Dominar los mercados locales
- c) Exportar de esos países productos terminados a otras regiones
- d) Suministrar productos intermedios más baratos a sus filiales en otras regiones del mundo.⁵

⁵. Dr. Sánchez Barajas Genaro (2009). *Las micro y pequeñas empresas Mexicanas ante el paradigma económico de 2009*. Universidad de Málaga, España. Pp. 122

Al existir ETN's en México, se pueden fortalecer los procesos de aprendizaje tecnológico –organizativo y la creación de redes de producción para que las PYMES mexicanas industriales accedan a las exportaciones.

En este sentido como se mencionó al principio de este trabajo, la VUCEM es un modelo aplicado ya en grandes naciones importadoras el cual ha tenido gran éxito con su aplicación.

En este sentido, la competitividad es el resultado de la interacción entre cuatro niveles económicos y sociales: Micro, Macro, Meta y Meso, con un mayor protagonismo del papel institucional.

EL NIVEL MICRO

Para afrontar con éxito la globalización de la competencia, el auge de competidores, la diferenciación de la demanda, el acortamiento de los ciclos de producción y las innovaciones, las empresas y sus organizaciones necesitan readecuarse tanto a nivel interno como en su entorno. “La consecución de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción por parte de las empresas es necesaria a través de la introducción de cambios en la organización de la producción -acortando tiempos de producción, sustituyendo las cadenas de ensamblaje-, en la organización del desarrollo del producto -la integración del desarrollo, la producción y la comercialización contribuye a fabricar bienes con más eficiencia y comercializarlos con mayor facilidad- y en la organización de las relaciones de suministro”⁶.

EL NIVEL MACRO

Se refiere a la estabilidad del contexto macroeconómico, pues su inestabilidad perjudica la operatividad, transparencia y eficiencia de mercados de factores, bienes y capitales que son claves para una asignación eficiente de recursos en la economía.

“El éxito de una estabilización se basa en la voluntad del gobierno de imponer reformas, en crear un consenso nacional sobre su importancia y en lograr el apoyo internacional.”⁷

⁶ Esser, K. , Hillebrand, W. , Messner, D. , Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política*. Revista de la CEPAL. Pp. 42

⁷ *Ibid.*

EL NIVEL META

Para optimizar la eficacia en los niveles micro, macro y meso son esenciales la eficacia de la organización jurídica, política y económica del esquema social de organización e integración del sistema organizativo para la interacción estratégica, porque la competitividad sistémica no puede dar resultados sin la formación de estructuras a nivel de la sociedad entera.

EL NIVEL MESO

La formación del nivel meso es ante todo un problema de organización y gestión; se trata de establecer una estructura institucional eficiente y de promover la capacidad de interacción entre agentes privados, públicos e intermedios -empresas, asociaciones, institutos tecnológicos, sindicatos, entidades públicas- en el interior de un conglomerado.⁸

Por otra parte, al analizar de manera separada cada uno de los cuatro niveles se verifica que en el caso del macro, éste se refiere a la existencia de un entorno económico y político estable. El nivel micro es aquel en el que las empresa operan con costos bajos, calidad en sus productos y con flexibilidad para enfrentar oportunamente los cambios en la demanda; en lo que atañe al nivel meso, éste corresponde a la formulación y aplicación de políticas concretas para crear un entorno favorable para el desarrollo de las empresas y, finalmente, el nivel meta, en él se expresa la participación de la sociedad aportando valores culturales, consensos en torno a la dirección del cambio y en las habilidades de los agentes sociales para formular políticas y estrategias que influyen en la determinación de la competitividad de la empresa.

Podemos decir que la estabilidad del gobierno está entre comillas dado situaciones internas del país, pero en lo particular son cuestiones que no deberían ser obstáculos para poder aplicar este tipo de modelos, existe la calidad en los productos Mexicanos pero no la manera de afrontar los cambios de la demanda, pero el mayor problemas es la falta visión y valores en las empresas Mexicanas ya que es aquí donde se produce un gran vacío ya que solo se busca tener el valor monetario no importando que esté sujeto a un tiempo de vida.

⁸ Esser, K., Hillebrand, W. , Messner, D. , Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política*. Revista de la CEPAL. P. 43

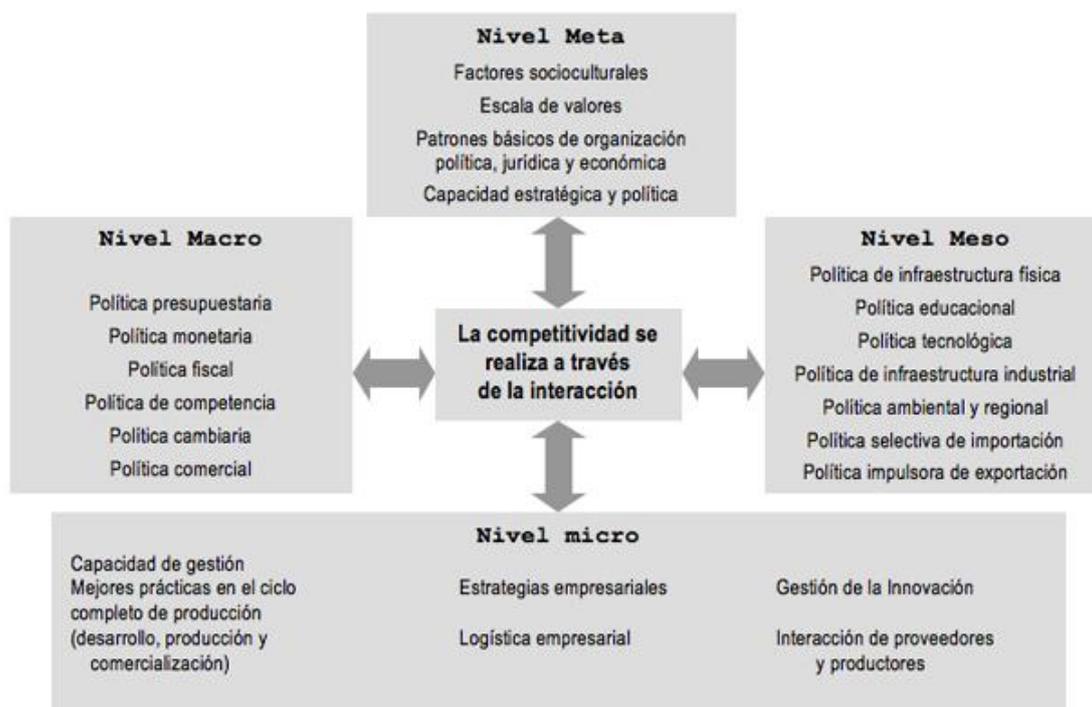
El entorno de las empresas constituido por instituciones y políticas situadas en este nivel ha venido cobrando mayor importancia debido al cambio tecnológico organizativo. Así, el Estado y los actores sociales deben desarrollar políticas de apoyo específico, fomentar la formación y articular los procesos de aprendizaje de la sociedad con el objetivo de crear un entorno capaz de generar, integrar así como multiplicar los esfuerzos de las empresas.

Teniendo estas cadenas de información y capacitación de las distintas adaptaciones tecnológicas hay que recordar que vivimos en una época meramente tecnológica, por lo cual la incursión de estas adaptaciones virtuales del despacho aduanero serán cada vez mayores, por esta razón la importancia de esa constante capacitación ya que a medida que se vayan aplicando dejará dividendos a las empresas expresados en términos de posicionamiento al ofrecer cada vez un mejor servicio teniendo como resultado mayores ganancias así como un significativo ahorro al tener más incursión dentro de los procesos del despacho aduanero dejando de subcontratar a terceros para estos trámites.

Estructurar el nivel meso para crear capacidades es una tarea permanente de los sectores público y privado. Ahora bien, dado que las políticas a nivel macro se van forjando cada vez más similares en el mundo, es en el diseño de las localizaciones industriales, a través del conjunto de instituciones existentes en el nivel meso, donde se generan ventajas competitivas institucionales y organizativas, patrones específicos de organización y gestión y perfiles nacionales que sustentan ventajas competitivas difícilmente imitables por los competidores.⁹

⁹ Esser, K. , Hillebrand, W. , Messner, D. , Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política*. Revista de la CEPAL. P. 45

En el siguiente esquema se muestran con mayor claridad los cuatro niveles en que se divide a Teoría de la Competitividad:



FUENTE: Dr. Sánchez Barajas, Genaro (2009). *Las micro y pequeñas empresas Mexicanas ante el paradigma económico de 2009*. Universidad de Málaga, España. Pp. 122

Podemos concluir que estos cuatro niveles se encuentran interactuando dentro del contexto del Comercio Exterior Mexicano puesto que el gobierno debe de estar actualizando el sistema aduanero debido a la constante globalización en la que estamos sumergidos, así como proporcionar los medios necesarios para su desarrollo, es por ello que las empresas importadoras como exportadoras, habrán de mejorar su estrategia, visión, desarrollo y sobre todo aplicar redes de conocimiento sobre temas de comercio para poder enfrentar la voracidad del Comercio Exterior.

1.2 Vinculación entre teoría y práctica en el ámbito laboral.

El siguiente listado es acerca de aquellas materias que en lo personal son las que más conocimientos me han brindado una vez concluida la carrera para ser aplicados en el ámbito laboral:

TRANSPORTES INTERNACIONALES:

Esta materia nos sentó las bases del proceso logístico en el comercio así como los medios de transporte utilizados principalmente en ella pudimos observar a grandes rasgos la manera en que se movían las mercancías como son por los medios terrestres (camiones-ferrocarril) aéreos (avión) y marítimos (buques). Es un complemento perfecto de comercio exterior y negocios internacionales ya que brindan grandes bases para poder entender el cómo se lleva a cabo el proceso comercial.

Así con estas nociones pudimos entrar en más detalle de este proceso como son las medidas de seguridad por los cuales se clasifican las mercancías dependiendo la carga, como pueden ser productos de cristal, frágiles... Algunos ejemplos de almacenes y cómo se maneja la mercancía en ellos.

Cabe resaltar que en esta materia tuvimos la oportunidad de un poco de conocimiento en campo, como fue la visita a la aduana intermodal de Pantaco, dentro de la cual se tuvo una explicación de la llegada de los contenedores, luego pasando al área de previos esto en tiempo real, observando cómo se realizaban algunos de ellos, también se pudo conoció el área del semáforo fiscal y de ahí llegando a la última área que fue donde se realizan la segunda revisión, esta obligatoria por el SAT mejor conocida como el área de rojos, dado su nombre a que el semáforo fiscal te marque el “stop” lo cual indicaría la segunda revisión, cosa contraria al verde que sería desaduanizado.

COMERCIO INTERNACIONAL

Esta materia es muy importante ya que en ella conoces todo lo referente a ámbito legal en comercio exterior, la materia su estudio fue de gran ayuda ya que aquí con ayuda del libro de la ley aduanera de comercio exterior, se conocen algunos requerimientos necesarios para la importación y exportación.

Algo importante que me gustaría mencionar es el hecho que en esta materia enseña a grandes rasgos el leer un pedimento, todo esto facilitó en gran medida mi inicio laboral ya que sabía cómo leer de un pedimento, ubicar el número del mismo, la aduana en la

cual está entrando, patente aduanal que maneja, número y tipo de contenedor, número de guía e INCOTERM manejado, etc.

Por otra parte el uso del compendio de comercio exterior del cual se puede sacar algunos conceptos importantes para nuestra formación académica, así como el saber buscar dentro del mismo ya que en él podemos encontrar desde conceptos legales para entender acerca de qué estamos hablando, como el saber cómo se llena un pedimento , reglamentos y leyes del comercio exterior.

OPCIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES I, II y III

Esta materia se imparte como optativa ya que abarca un campo más amplio del ámbito comercial ya que en ella se ven tanto nociones de comercio exterior como de tráfico internacional.

Negocios internacionales se hace muy interesante por ese campo que abarca, son demasiadas cosas las que aprendes en ella, lo primero que se enseña en el primer semestre son conceptos básicos del comercio, medios de transporte y se empieza a enseñar un protocolo con el cual negociar frente a los clientes como puede ser la manera en la cual tratar a un cliente chino, o algunas gesticulaciones que son mal vista en algunos países.

El segundo periodo sirve para saber lo que quería profesionalmente ya que esta materia fue la que más práctica tuvo durante mi estancia en la carrera puesto que se trataba de un proyecto de exportación completo. Dentro de este proyecto se trató en una manera global todos los elementos que ahora en mi vida laboral veo aplicados en la importación de mercancías en la aduana.

Se enseña desde crear un producto para exportar con logotipos, leyendas, normas de salud, para pasar a cotizar esa mercancía con su valor real al añadir costos extras como son embalaje, transporte, maniobras, trámites aduanales. Toda esta práctica sirvió para saber cómo se realiza toda esta actividad comercial la cual es interminable.

Además de esas bases para poder empezar a realizarlo, una herramienta muy útil dentro de esta materia es el uso de la matriz de FODA para analizar el mercado donde quieras entrar. En esta matriz reflejas las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de tu producto, la cual se puede aplicar de una manera excelente en el ámbito del comercio exterior.

COOPERACIÓN INTERNACIONAL

La materia de Cooperación Internacional sirve para saber qué tipo de relaciones tienen las naciones unas con otras, de las cuales podemos destacar que buscan un beneficio mutuo, estas pueden ser en materia de cooperación política, social y económica todo ello para fortalecerse.

Dentro de esta materia el buscar y ver los mecanismos con los cuales las naciones buscan minimizar los costos económicos lo que conlleva a la importación y exportación un punto fundamental, que tipos de acuerdos se dan entre las naciones para tener cada vez menos obstáculos dentro del ramo comercial ya sea dando preferencia arancelaria e inclusive dejando a un lado el arancel para tener una participación bilateral o multilateral constante.

BLOQUES ECONÓMICOS INTERNACIONALES.

Esta materia permite entender el manejo de los diferentes tipos de uniones que buscan e involucran las grandes naciones hasta convertirse en grandes modelos económicos de los cuales con el proceso de globalización este fenómeno fue en aumento debido al impacto más que nada monetario que les beneficia a las naciones.

En lo particular el conocer todas estas integraciones es muy interesante dado que la aplicación correcta al saber todos los beneficios que brindan tanto para los importadores como exportadores resulta muy provechosa, ya que puede resultar en precios aún más bajos y mayores ganancias para el emprendedor. Cabe recordar que cuando se realizan estos tipos de bloques económicos se minimizan obstáculos brindando mecanismos que facilitan el flujo del intercambio comercial entre ellos.

Por eso la importancia de conocer a qué bloque o bloques económicos pertenece nuestra nación, ya que de eso podemos sacar bastante provecho al querer ingresar en algún mercado, así como ver en qué nivel del proceso de conformación de bloques nos encontramos.

Los INCOTERMS.

Para este tema hago un apartado especial dado que es una plataforma fundamental para las personas que se involucran en el ámbito de comercio internacional, siendo de esta manera el centro de atención durante la carrera para mi especialización.

Algunas materias que tocan este contenido son por supuesto comercio exterior, negocios internacionales y tráfico internacional. Este tema es muy importante ya que es básico para un importador o exportador conocer los alcances de cada tipo de INCOTERM, los cuales son tres letras abreviadas que refleja derechos como obligaciones entre las partes involucradas para que se lleve a cabo una operación comercial exportadora e importadora.

El conocer dichos términos que se verán reflejados en tres letras para abreviar cada uno de ellos, será la pauta para conocer responsabilidad de una mercancía puesto que cada uno de ellos variará dependiendo hasta dónde pueda y quiera pagar el comprador para tener más seguridad de la mercancía que adquirió. Haciendo de este trato algo más seguro, incrementando el precio bruto pero a la vez no exponerse a una pérdida total de la mercancía.

Debo mencionar que al hablar de estas pérdidas en lo personal la experiencia que he tenido en mi trabajo acerca de la seguridad de la mercancía es alarmante dado que es constante el hurto de la mercancía cuando pasa de ser modulada en puerto al ingresar a la terminal intermodal de Pantaco, haciendo el uso del ferrocarril un posible factor de riesgo si no se tiene contemplado algún seguro dentro de lo pactado a la venta de la mercancía. La razón por la que se mencionan los INCOTERMS es el valor que representa para futuros importadores conocer estos términos.



En la tabla anterior se explican las responsabilidades de reparto de costos entre vendedor y comprador.

EXW: *Ex Works (named place)* → en fábrica (lugar convenido). En este INCOTERM la responsabilidad del exportador deja de correr una vez entregada la mercancía saliendo de su fábrica, dejando correr gastos y riesgos al importador hasta su fábrica.
Transporte multimodal

FCA: *Free Carrier (named place)* → Libre transportista (lugar convenido). Aquí la responsabilidad del exportador incrementa hasta un lugar pactado entre ambas partes como es un puerto o terminal aérea, cubriendo gastos como transporte y gastos aduanales en el país del vendedor. Lo demás se empezará a cubrir por parte del importador.

FAS: *Free Alongside Ship (named loading port)* → Libre al costado del buque (puerto de carga convenido).

-El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación, sólo se utiliza para transporte marítimo o fluvial.

FOB: *Free On Board (named loading port)* → *Libre a bordo (puerto de carga convenido)*

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El comprador se hace cargo de designar y reservar el transporte principal (buque) es de los más utilizados, lo puedo aseverar por experiencia propia en el lugar donde laboro, se utiliza exclusivamente para transporte en barco.

CFR: *Cost and Freight (named destination port)* → coste y flete (puerto de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen, sólo se utiliza para transporte en barco..

CIF: *Cost, Insurance and Freight (named destination port)* → 'coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)'.
'

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador, es exclusivo del medio marítimo y también es de los más usados en el comercio exterior.

CPT: *Carriage Paid To (named place of destination)* → transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

CIP: *Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination)* → transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador, se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

DAT: *Delivered At Terminal (named port):* entregado en terminal (puerto de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento, se utiliza para todos los tipos de transporte.

DAP: *Delivered At Place (named destination place)* → entregado en un punto (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento, se utiliza para todos los tipos de transporte.

DDP: *Delivered Duty Paid (named destination place):* entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido). El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino.

Capítulo 2. Procedimiento del despacho de importación y exportación sustentado en la ley aduanera.

En este capítulo se mencionará el proceso que debe seguir una empresa importadora y exportadora con respecto a la ley aduanera, en lo que se refiera al procedimiento del despacho de mercancías en donde se hará mención de los siguientes artículos Art 10, 11, 14,16 y 16a.

En primer lugar tenemos el Art 10, dicho artículo nos habla referente a la entrada o salida de mercancías en territorio nacional, las cuales deberán someterse a una revisión en un lugar autorizado como son los recintos fiscalizados que tienen las aduanas interiores o fronterizas, como es el caso donde desarrollo mis actividades en la Aduana Interior de Pantaco.

En el Art 11 se señalan los medios por los cuales pueden ingresar o extraerse la mercancía al territorio nacional como son marítimos, terrestres y aéreos, en la aduana de Pantaco la mayoría de las operaciones son marítimas aunque también hay algunas terrestres.

Art. 14 se mencionan acerca de aquellos lugares autorizados para poder realizar las actividades del despacho de mercancías, los cuales reciben el nombre de recintos fiscalizados

El Art 16 cita a aquellos particulares autorizados por el SAT para poder procesar los datos y servicios relacionados al despacho aduanero como son el caso de las agencias aduanales, aunque deberán cumplir con los siguientes requisitos que se mencionan a continuación:

- “1. Tener cinco años de experiencia, prestando los servicios que se vayan a autorizar.
2. Tener un capital social pagado de por lo menos \$ 1,965,630.00.
3. Cumplir con los requisitos de procedimiento que la secretaria establezca en la convocatoria que para estos efectos publique en el diario oficial de la federación.”¹⁰

¹⁰ *Compendio de disposiciones sobre comercio exterior.* (2014). México: Ediciones Fiscales ISEF. , Pp. 13.

Mientras que el Art.16,a) menciona que el SAT prestará los servicios de validación de pedimentos aquellas personas que muestren solvencia económica y cumplan los requisitos en impuestos para el SAT, esta validación se hará mediante un equipo de cómputo conectado al sistema de aduanas.

Para poder pre-validar los pedimentos debemos comprobar que los datos asentados en el pedimento son correctos o en dado caso tenemos que corregirlos ya sea por algún incumplimiento de alguna norma, permiso, aviso sanitario, o algún error detectado al enviar dicho pedimento a validar, esto sirve para presentar el documento de manera completa. La pre-validación de la agencia "Star" que es donde laboro, se realiza mediante la CAAAREM (Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana).¹¹

2.1 Despacho de mercancías.

En el capítulo tercero de la ley aduanera se habla acerca de todo el procedimiento que deben realizar los importadores así como el tipo de documentos que se necesitan presentar ante las autoridades aduaneras tanto para exportación como importación y así como la manera en la que procederá el documento que se presentará en la aduana que es un pedimento, para ello mencionaré los siguientes artículos Art 35, Art 36, Art40, Art 43, Art 54.

En el Art.35. Explica que se entiende por despacho el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y su salida del mismo, los cuales se realizan mediante las autoridades aduaneras y el representante de la mercancía.

Para aquellas personas que quieran importar mercancías es necesario hacerlo mediante un pedimento el cual es la forma oficial autorizada para la importación la cual es una de las actividades que realizo dentro de la agencia aduanal y más adelante se explicará a fondo cómo es el llenado de pedimento, en el apartado de "Actividades realizadas en la agencia aduanal Star".

Es indispensable presentar los siguientes documentos, los cuales deberán acompañar el pedimento de forma digital (e-document)

¹¹ <http://www.caaarem.mx/> (Consultado el 07-01-15)

DOCUMENTOS NECESARIOS EN IMPORTACIÓN

IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
Factura comercial	Factura comercial
El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo.	Los documentos que comprueben las regulaciones y restricciones no arancelarias como son los avisos sanitarios.
Los documentos que comprueben las regulaciones y restricciones no arancelarias como son los avisos sanitarios.	
Certificado de origen	
Carta garantía	
Lista de empaque	
Carta técnica que permita identificación y análisis de la mercancía	

Fuente: Elaboración propia

2.2 Pedimento y terminación del trámite

El pedimento es un documento que se necesita para realizar el despacho de mercancías de importación y exportación; se elabora mediante un sistema especializado, cosa distinta a la captura del COVE, digitalización de documentos y avisos sanitarios que se pueden realizar mediante la VUCEM.

El Agente Aduanal deberá imprimir en el pedimento su código de barras o usar otros medios de control, con las características que establezca la Secretaría mediante reglas. Todo esto fundamentado en el art. 36.¹²

Cabe mencionar que la figura del Agente Aduanal para realizar los trámites aduaneros ha quedado como opcional, dando oportunidad a las empresas que por medio de su Representante Legal puedan operar con las mismas actividades que desempeñaba el

¹² *Compendio de disposiciones sobre comercio exterior.* (2014). México: Ediciones Fiscales ISEF. Pp. 25.

Agente Aduanal. Todo esto con la modificación del Art 40 (Diario Oficial de la Federación 9 de diciembre del 2013).

Cuando se tiene el pedimento validado y pagado se procede a presentar la mercancía con dicho documento, el cual pasará por un mecanismo de modulación que es aleatorio, lo que significa que la mercancía puede salir liberada o en su caso llegar a tener un reconocimiento o revisión mediante la aduana.

En caso afirmativo, la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal. Si no se detectan irregularidades en el reconocimiento aduanero que den lugar al embargo precautorio de las mercancías, se entregarán de inmediato. Art.43. Ante cualquier irregularidad presentada en el despacho se le llamará para que cumpla con las sanciones pertinentes y así mismo cubirlas para poder liberar la mercancía.¹³

Por último tenemos que acorde al Art.54, el agente aduanal será responsable de la veracidad de los datos, de su correcta clasificación arancelaria, así mismo de asegurarse que el importador o exportador cuenta con los documentos que acrediten el cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.

El despacho de mercancías ha tenido una actualización al entrar a una nueva etapa tecnológica que caracteriza el siglo XXI la cual ha llevado grandes cambios dentro del mismo ya que mediante una sola página se pueden realizar distintos trámites.

¹³ *Compendio de disposiciones sobre comercio exterior.* (2014). México: Ediciones Fiscales ISEF. Pp. 43.

Capítulo 3. Experiencia laboral.

3.1 Antecedentes de la empresa.

La Agencia Aduanal Star, donde actualmente laboro, empezó operaciones desde el año 2002, dedicándose a todo lo que se refiere a la asesoría profesional en trámites de importación y exportación tales como permisos, avisos, y trámites relacionados así como servicio de agencia aduanal. Está ubicada en la U.H. Ferrocarril, Edificio 1, Depto. 304, Delegación Azcapotzalco. CP 02670. México D.F. Para entrar a trabajar en ese lugar tuvo mucho que ver el contacto con un familiar el cual me dio la oportunidad de aprender y seguir desarrollándome dentro de este ramo.

Actualmente en esa empresa se brinda servicio por las aduanas de:

- Manzanillo Col.
- Veracruz, Ver.
- México (Pantaco)
- Aeropuerto de la Cd. de México

Star es una empresa asesora y de gestión al comercio exterior, dedicada al manejo de las operaciones de comercio exterior en todas sus modalidades, que son las siguientes:

- Importación
- Exportación
- Pitex (Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación)
- Clasificación Arancelaria
- Cotización de fletes: terrestre, aéreo, marítimo y combinado
- Gestión de permisos
- Asesoría especializada en requerimientos y cumplimientos de NOMs

Se cuenta con la experiencia suficiente para poder brindar a los clientes un servicio de alta calidad y plena satisfacción, con el equipo necesario así como personal altamente calificado en la materia, para poder ofrecer una atención adecuada a sus necesidades.

Además cuenta con una estrecha relación con otras agencias aduanales para brindar un servicio que deje completamente satisfecho al cliente. Tenemos a disposición del cliente un equipo de trabajo integrado por tramitadores, cotizadores, asesores en trámites, y personal de apoyo para la realización de su trabajo e incluso sus operaciones de comercio exterior.

La estructura de la empresa Star es la siguiente:

- Un jefe administrativo: Tiene contacto directo con el cliente, cotiza, maneja las transferencias para pago de impuestos y cobro de los mismos.
- Un jefe operativo: Clasifica la mercancía y coordina el despacho de mercancía.
- Una secretaria: Atiende a los clientes, recibe documentos, lleva un control de llegada de contenedores, programación de previos y administra los pagos de almacenajes.
- Dos capturistas: Recopilan la información de la mercancía para la elaboración pedimentos, siendo esta mi área de desempeño dentro de la empresa además de ser Tramitador.
- Dos tramitadores: Revisan la mercancía cuando se programa a previo, programar la salida de la mercancía, así como revisarla ante la aduana si existiera una revisión.

3.2 Actividades realizadas en la Agencia Aduanal Star.

Dentro de la Agencia Aduanal Star tengo el cargo de Tramitador, principalmente las actividades que realizo son administrativas, aunque algunas veces si se requiere entrega y acopio documentos en las distintas navieras que se manejan en Ferrovalle. Para empezar a explicar mis actividades empezaré en el orden que se requieren los diferentes documentos.

Los papeles con los que se comienza el trámite de captura de pedimento son la factura comercial, la lista de empaque y la guía de la naviera con la que viene; en la factura viene el precio total de la mercancía y número de piezas, mientras en la lista de empaque contiene los modelos, números de piezas y peso de la mercancía, por último en el BL (Bill of Lading-conocimiento de embarque) los datos generales de la naviera, datos del emisor como del receptor de la mercancía y los datos del contenedor o contenedores que vienen en el barco.

- a) Al tener estos documentos lo primero que hago es el llenado de la Proforma que es el pedimento el cual se presenta a la aduana con toda la información relativa al despacho de la mercancía, lo primero es dar de alta un cliente y un proveedor (los datos requeridos son dirección completa así como identificación fiscal RFC y Tax Id respectivamente) estos dos se harán dentro del sistema CASA que es el programa por el cual se realiza el pedimento, para que a su vez este registre los datos necesarios y sean adjuntados dentro de la proforma.

Los datos que se requieren para dar de alta a un cliente y proveedor son los siguientes:

- ✓ Nombre completo del proveedor
 - ✓ RFC
 - ✓ Dirección
 - ✓ Teléfono/ Fax
- b) Con estos datos el sistema automáticamente guarda los datos del cliente así como del proveedor para que cada vez que se entre solamente se consulta la lista de clientes y proveedores evitando estar ingresando estos datos cada vez que se efectúe el Pedimento.
- c) En la Proforma se ponen los datos que se manejan dentro de los documentos anteriormente mencionados y esto se convertirá en la base sobre la cual se trabaja el despacho de la mercancía, para la descarga de datos lo primero que se debe incorporar es el número exacto de bultos y peso de la mercancía por lo regular esta información la trae la factura aunque se puede corroborar con el BL ya que ahí también vienen registrados los bultos y peso del contenedor.
- d) Lo siguiente es poner los datos del emisor y el valor de la mercancía, todo esto tiene sustento con la factura comercial ya que ahí viene el precio de la misma es por ello que se registra el número de factura, la fecha en la que se emitió y el INCOTERM que se está utilizando como se muestra en la siguiente imagen en la parte inferior en el apartado de "Facturas":

Entrada				Mercancias										
Aduana/ Secc	Fecha	T. de Cambio		Marcas/ Nos.	Bultos	Peso Bruto								
510	14/02/2014	13.3056		S/M S/N	330	7140								
Pedimento				Destino	Entrada al País	Arribo a Aduana	Salida de Aduana							
Cve. Doc.				9	1	2	7							
Reg. Aduanal				Valor Seguros	0	Moneda	USD							
IMD														
Descargas Operación Original				Identificadores										
Fech. Desp.	Adu.	Pat.	Pedimento	Cve.	Fracción	Cant. a Desc.	Unidad	Clave	Complemento 1	Complemento 2	Complemento 3	Archivo	Tipo	No. Operaci
								CR	145					
Facturas														
Proveedor	Número	Fecha	Valor	Moneda	Incoterm	Eq. Dils	Val. en Dils	Destinatario	No. COVE					
TAIZHO	20140123	23/01/2014	6970	USD	FOB	1	6970			TAIZHOU FURUNKANG				
										TAIZHOU FURUNKANG IMF				

Fuente: Elaboración propia mediante el sistema Casa.

- e) Estos pasos se hacen en la primera página, cuando esté registrado se pasa a la segunda página donde entra todo lo referente a la mercancía, lo primero que se ingresa es el país de origen del producto, la fracción arancelaria, la descripción, el valor y el número total de piezas que contengan (la unidad en la que venga puede variar ya que pueden ser piezas, docenas, kilos, metros, etc.)

En la parte inferior de la sección se ubica el apartado de observaciones ahí se pueden incluir los modelos de los productos si es que traen y de igual manera si necesitan una norma que los regule se añade en la sección de identificadores.

Se pueden agregar distintas partidas, esto dependerá del tipo de artículos que se facturen llenando los campos requeridos, pero en el caso en que se tengan dos o más partidas el valor de la mercancía se deberá dividir dependiendo el valor que maneje cada partida, esto es importante ya que si existe una diferencia entre el valor de la factura y el valor de las partidas el sistema te marcará de esa diferencia.

El siguiente ejemplo pertenece a un producto de calentadores solares y es aquí donde se pueden ver los datos requeridos:

No.	Fracción	Países			Preferencia Arancelaria	
1	84191999	No. Partida	Origen	Vendedor	Fracción	Ident. Complemento
		1	CHN	CHN	84191999	
Descripción de Mercancia						
CALENTADORES SOLARES CON ACCESORIOS.						
Valor Comercial		Moneda		Unidad		Cantidad
8160		USD		Factura		12
				Tarifa		68
Uso	Estado	Valoración	Vinculación			
0	N	1	0			
ADVALOREM				I.V.A.		
Tasa	5	% part. (1)	100	F.P.	0	
		% part. (2)	0		0	
Tasa	16	% part. (1)	100	F.P.	0	
		% part. (2)	0		0	
Observaciones Identificadores						
Fórmula 0 NO APLICA						
Forma de Pago						
0						

Fuente: Elaboración propia mediante el sistema Casa.

- f) En la tercera página y última, se registran los datos del contenedor el tipo del mismo ya que existen más de sesenta tipos pero en el lugar donde trabajo solo utilizamos los siguientes:

- ✓ 20 pies
- ✓ 40 pies de caja baja.
- ✓ 40 pies de caja alta.

Se colocará el tipo de contenedor seguido de su número; en el siguiente campo va la información relativa de la naviera y nombre del barco, más abajo se anota el número de BL, el campo de los fletes se llena dependiendo del INCOTERM ya que muchas veces la mercancía viene cubierta y no se busca el flete terrestre por lo tanto no se añade al gasto del cliente.

- g) Por último se encuentran las observaciones, en ellas se justifican los documentos que amparan al pedimento, por lo regular los más importantes son la factura, tránsito, BL y el desglose de fletes.

Contenedores/FFCC/V. Eco.		Transportes			Monedas																					
Tipo	Número	Clave	Nombre del barco	Bultos	Moneda	Equivalencia																				
1	FCIU2581687		LOSANG LOSANGELESEXPRESS																							
Guías/BL		Incrementables			Candados																					
Guía	Master/House	Concepto	Importe	Moneda	Transporte	No. de Candado																				
HLCUNG11401AUQR1	M	1	3426 USD	FLETES.																						
Observaciones																										
<TAB> para Salir] <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 12.5%;">1</td> <td style="width: 12.5%;">2</td> <td style="width: 12.5%;">3</td> <td style="width: 12.5%;">4</td> <td style="width: 12.5%;">5</td> <td style="width: 12.5%;">6</td> <td style="width: 12.5%;">7</td> <td style="width: 12.5%;">8</td> <td style="width: 12.5%;">9</td> <td style="width: 12.5%;">0</td> </tr> <tr> <td colspan="10"> DE CONFORMIDAD CON EL ART. 36 DE LA LEY ADUANERA Y REGLA 3.1.5. DE CARACTER GENERAL SE ANEXA FACTURA, LISTA DE EMPAQUE, CONOCIMIENTO MARITIMO, PEDIMENTO DE TRANSITO NO.- 3387-4010269 DEL 12/02/2014 DE LA ADUANA MANZANILLO, COL., CARTA TRADUCCION DE FACTURA, CARTA DE DESCLOSE DE FLETES, CARTA ACLARATORIA Y CARTA DE NO COMERCIALIZACION. </td> </tr> </table>							1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	DE CONFORMIDAD CON EL ART. 36 DE LA LEY ADUANERA Y REGLA 3.1.5. DE CARACTER GENERAL SE ANEXA FACTURA, LISTA DE EMPAQUE, CONOCIMIENTO MARITIMO, PEDIMENTO DE TRANSITO NO.- 3387-4010269 DEL 12/02/2014 DE LA ADUANA MANZANILLO, COL., CARTA TRADUCCION DE FACTURA, CARTA DE DESCLOSE DE FLETES, CARTA ACLARATORIA Y CARTA DE NO COMERCIALIZACION.									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	0																	
DE CONFORMIDAD CON EL ART. 36 DE LA LEY ADUANERA Y REGLA 3.1.5. DE CARACTER GENERAL SE ANEXA FACTURA, LISTA DE EMPAQUE, CONOCIMIENTO MARITIMO, PEDIMENTO DE TRANSITO NO.- 3387-4010269 DEL 12/02/2014 DE LA ADUANA MANZANILLO, COL., CARTA TRADUCCION DE FACTURA, CARTA DE DESCLOSE DE FLETES, CARTA ACLARATORIA Y CARTA DE NO COMERCIALIZACION.																										

Fuente: Elaboración propia mediante el sistema Casa.

Una vez elaborada la proforma se le envía al cliente para que deposite la cantidad relativa a impuestos para ser pagados, lo siguiente es monitorear el contenedor y esto se hace dependiendo con qué naviera haya contratado el cliente; ver las fechas de arribo del buque a alguna aduana portuaria.

Ya que el buque llega a territorio mexicano, se procede a posicionarlos en el tren que los llevará a la Terminal Intermodal de Pantaco, este proceso puede tardar hasta tres días dependiendo cuándo hayan cargado el contenedor en el tren. Cuando se tiene aviso de que el contenedor se cargó a algún tren con dirección a Ferrovial-Pantaco se puede empezar a rastrear mediante la página web de: <http://www.ferrovial.com.mx/sitioweb/iniciovalle.aspx>.

h) Para empezar el proceso de despacho de la mercancía se solicita un previo para revisar que lo declarado sea lo que viene en el contenedor tanto en piezas, material y modelos. Esto se lleva a cabo mediante un simple registro en la misma página de Ferrovial.

Este registro es sencillo, y consta de los siguientes pasos:

1. Para entrar se necesita estar registrado en el sistema, se ingresa nombre de usuario y contraseña.
2. Se indica el número de contenedor que se abrirá para revisión.

Ejemplo: TCNU8565744

3. El número del sello con el que se cerrará.

4. La fecha y hora en que se solicitará la revisión.

Nota: Este debe ser un día después de cuando llegó.

Por último se debe revisar que los datos capturados sean correctos para cerrar el previo, una vez efectuada esta acción, el sistema pide una clave, la cual habrá sido proporcionada una vez realizado el registro.

Una vez programado el previo, lo siguiente es acudir en el día y hora antes mencionado, para que empiece la revisión en esta lo primero que se debe ubicar es en qué lugar está el contenedor, para esto antes de entrar al recinto de previos hay una pantalla donde se corrobora el status del contenedor y lugar en donde está colocado.

Esta revisión tiene la finalidad de ratificar la información dada por el cliente con respecto a la mercancía que se está importando.

Los estibadores, los cuales son los encargados de bajar y acomodar la mercancía en el espacio destinado para el previo, estos se acomodan por bultos o cajas dependiendo el modelo que se traiga; por ejemplo si vienen doce cajas de un modelo y cinco de otro modelo diferente, se agrupan todas esas doce cajas de un modelo separando de las otras cinco cajas del modelo diferente.

En el previo, dependiendo del número de modelos puede variar la manera en la que se bajen las cajas para poder revisarlas, ya que estén acomodadas se toma una muestra de cada modelo, en este proceso se abren las cajas para sacar dicho producto, verificar que en la caja contenga solo ese producto y su respectivo modelo, ya que algunas veces se llegan a meter más artículos que no están declarados lo que amerita una multa para el importador.

Se debe corroborar el tipo de artículo que es, así como su material y principalmente se debe de preguntar cuál será su principal uso con eso dependerá si la clasificación es adecuada o deberá cambiar ya que varían por los diferentes materiales por el uso que se le vaya a dar a la mercancía.

Para facilitar este proceso se puede hacer uso de una cámara digital para tomar fotos de los modelos que generen duda sobre su uso o material; al final de la revisión se cierra el contenedor con el sello que en anterioridad se había registrado el cual tiene un color verde para indicar que fue abierto para ser revisado.

Estos sellos se utilizan para la seguridad de la mercancía ya que algunas veces los contenedores en su trayecto son abiertos para robarse la misma, cuando esto pasa

Ferrovalle da aviso que el contenedor viene abierto y se coloca un sello provisional; seguido de este aviso se le pide al cliente que solicite una confronta la cual se refiere a la apertura del contenedor con la presencia de personal de la naviera que transportaba la mercancía, así como del cliente y un representante legal del agente aduanal que sería el tramitador.

Después se procederá a revisar el estado y cantidad de las mercancías que arribaron dando la opción al cliente de poder solicitar o no el seguro de su mercancía siempre y cuando haya sido asegurado la misma.

El siguiente paso es la revalidación del conocimiento de embarque y recoger las cartas de liberación del contenedor, para esto es necesario ir a la naviera asignada para simplemente entregar la copia que se tiene del BL, todo esto cuando el cliente haya cumplido con los pagos de la naviera así como las maniobras que se incluirán.

El BL contendrá lo siguiente:

- ✓ Sello en el cual se indica que está revalidado, cabe mencionar que este sello tiene el nombre completo del agente aduanal con el que se trabaja, así como el número de su patente y la fecha en que se revalidó.
- ✓ Datos del proveedor y del cliente.
- ✓ Nombre del barco.
- ✓ Puerto de carga y descarga.
- ✓ Mercancía que se transporta.

La hoja de liberación del contenedor es un documento que se presenta en Ferrovalle, para sacar una ficha que permita el ingreso del camión, para cargar el contenedor y modular el pedimento vendrán los siguientes datos:

1. Datos generales de la naviera.
2. Datos del cliente.
3. Número de contenedor.
4. Número del conocimiento de embarque.
5. Contacto del cliente
6. Nombre del agente aduanal.
7. Contacto del agente aduanal.
8. Y por último fecha hasta la cual se tiene pagada la liberación del contenedor dentro de la aduana.

Posteriormente cuando se tenga el BL, se pasa a Ferrovale a recoger el tránsito, el cual contendrá los datos con los cuales se encuentra el contenedor con la mercancía, en el siguiente ejemplo se puede visualizar el formato de un tránsito.

En la siguiente imagen podemos observar cuándo fueron modulados los contenedores una vez a su arribo en territorio Mexicano, así como observar los estatus de los mismos, el color verde indica que viene libre, el azul que tiene revisión por parte de la aduana al igual que el color rojo.

CONTENEDOR	ADUANA	ESTATUS	FECHA Y HORA
GLDU-7157268	160	Desdoblamiento Libre	02/10/12 12:1
GLDU-7437713	160	Desdoblamiento Libre	19/05/15 14:4
GLDU-7273013	160	Desdoblamiento Libre	27/05/15 15:2
GLDU-3079967	510	Desdoblamiento Libre	15/11/13 14:4
GLDU-9881537	510	Reconocimiento	25/05/15 14:2
GLDU-3060766	160	Desdoblamiento Libre	12/06/12 15:1
GLDU-2995733	160	Desdoblamiento Libre	23/07/12 14:5
GLDU-7452596	160	Desdoblamiento Libre	27/05/15 15:2
GLDU-3036559	510	Desdoblamiento Libre	11/06/12 11:2
GLDU-0770506	160	Reconocimiento	27/03/15 16:2
GVCU-5113769	510	Por Revisión	22/10/12 13:1
GVCU-4095589	510	Desdoblamiento Libre	03/03/14 10:3
GVCU-4141540	160	Desdoblamiento Libre	07/05/15 15:0
HASU-4236752	510	Desdoblamiento Libre	28/05/15 14:4
HASU-4400260	510	Desdoblamiento Libre	28/05/15 14:4
HASU-1223197	160	Desdoblamiento Libre	25/05/15 17:0
HASU-1378542	510	Desdoblamiento Libre	28/05/15 14:4
HASU-4746144	510	Desdoblamiento Libre	28/05/15 14:4
HASU-4233814	160	Desdoblamiento Libre	28/05/15 14:4
HASU-1041063	510	Desdoblamiento Libre	25/05/15 17:0
HASU-4110390	160	Desdoblamiento Libre	28/05/15 14:4
HASU-4416184	160	Desdoblamiento Libre	15/12/14 11:0
HASU-4415505	160	Reconocimiento	10/12/14 17:2

Fuente: Imagen de la pantalla de Ferrovale .

Una vez que se tenga se procede a descargar los datos que ahí se encuentran para que se complemente la proforma, este paso es importante ya que aquí se corroboran los datos previamente capturados. Así tenemos los siguientes datos:

- Fecha en la que llegó y despacho el contenedor
- Número de bultos
- Peso bruto
- Nombre del barco en que llegó
- Número de BL

La descarga del COVE es muy sencilla por lo regular se utiliza la Factura para esta descarga, aunque hay algunas veces en donde esta factura viene subdividida y se utiliza la Lista de Empaque. Los pasos para realizar el COVE de una mercancía son los siguientes:

1. Dentro del sistema CASA se ubica la referencia del Pedimento, se posiciona el puntero en ella dando click derecho se desplegará una ventana con opción de la captura de COVE.
2. Una vez adentro se empieza con la descripción de la mercancía, tal y como viene en la Lista de Empaque o la Factura.
3. Lo siguiente es indicar el número de piezas, metros, o kilos de la mercancía.
4. En el siguiente apartado se menciona una terminación dada por el sistema para filtrar según la unidad de medida de la mercancía como puede ser en piezas que va con el número 6, pero esto depende del tipo de mercancía y el ajuste se realiza dependiendo de la terminación que se maneja, como puede ser en juegos, docenas, cajas, kilos, metros...)
5. Seguido del valor de la mercancía.
6. Por último si la mercancía tiene algún modelo se registra.

Cuando se termina de capturar el COVE se manda a firmar para su registro mediante un numero asignado (COVE13022512) se debe esperar hasta que salga un recuadro indicando que el registro ha sido exitoso.

El siguiente paso es la digitalización de los documentos que van a amparar el pedimento, estos variarán dependiendo el tipo de mercancía que se esté importando, esta documentos deberán ir en formato PDF para poder cargarlos en el sistema; una vez escaneados se registran dentro del sistema, pero este registro debe ser mediante un filtro ya que cada documento tiene una categoría diferente para colocarlo como se muestra en el siguiente cuadro:

FACTURA	171: DOCUMENTO CON EL QUE AMPARE LA PROPIEDAD DE LA MERCANCIA
LISTA DE EMPAQUE	440: MANIFIESTO DE CARGA
BL	438: GUIA AEREA, CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, MANIFIESTO DE CARGA.
TRANSITO	442: PEDIMENTO
FLETES	191: ESCRITOS

Fuente: Elaboración propia conforme a la VUCEM.

Una vez que estos documentos se cargan en el sistema, de igual manera se mandan a firmar¹⁴ para que el sistema los registre con un número de archivo digital, dichos documentos pueden variar como mencioné antes ya que en algunas ocasiones dependiendo de la mercancía se añaden más documentos para adjuntar en el documento.

Cuando este proceso de captura y adjuntar documentos ha finalizado se da cierre al pedimento para que se actualice la fecha de pago del mismo, y proporcionar los datos del agente aduanal y representante.

Finalizado el proceso anterior, este se imprime el pedimento para pasar a lo que es una revisión de todos los datos y documentos adjuntados, aquí se debe poner considerable atención ya que este pedimento se pagará por lo tanto no deberá llevar ningún error, en caso de que lo haya se puede corregir antes de validarlo.

Una vez listo el pedimento, este se envía al agente aduanal, él es el encargado de dar su aprobación para continuar con el despacho de la misma, puesto que si la mercancía viene con problemas ellos lo harán saber; por ejemplo que el precio está muy bajo o existen incongruencias dentro del pedimento.

¹⁴ Mandar a firmar un COVE o E-document significa registrar ya sea la descarga de factura o digitalización de algún documento mediante la VUCEM.

La aprobación por lo regular es enviada un día antes de la programación del pedimento, esto es para que se puedan acoplar los tiempos de entrada del camión al semáforo fiscal de la aduana y así saber qué dictaminan ya que puede ser en color verde que es libre o un rojo el cual se deberá hacer una revisión dado que la aduana tiene ciertas dudas en el pedimento, aunque se supone que esta selección es al azar.

Cuando el agente aduanal da el visto bueno, el pedimento se debe cerrar para que se actualice junto con la fecha de validación y pago del pedimento, dado que si no se hace este paso el sistema te arrojará directamente un error ocasionado por la diferencia que existe entre la fecha de cierre y la fecha de pago.

Posteriormente se procede a validar el pedimento, este proceso de igual manera detectará si algún dato está mal ingresado, inclusive puede marcar normas mal aplicadas; el procedimiento de validación es algo complicado ya que se genera un tipo de archivo el cual debe ser ingresado dentro del programa de validación.

Lo primero que se hace es ingresar mediante el sistema en la pestaña de validación el pedimento que se hará, este aparecerá cerrado al día de la operación, una vez ingresado se genera un archivo de validación.

Ya generado este archivo se utiliza el programa del SAII que es una herramienta del CASA en el que se pone el tipo de operación, en este caso es una validación prosiguiendo a buscar el archivo con el número asignado y mandarlo a validar, este proceso puede tardar unos minutos hasta que regrese la respuesta ya sea que de la firma del pedimento o en caso contrario si el mismo tiene errores. Cuando la respuesta llega se ingresa en la pestaña de pedimentos-recuperar firma.

Lo que sigue es el pago del pedimento, el cual se realizará una vez depositada la cantidad a cubrir por el cliente, este proceso es similar al de validación ya que se generará un archivo de pago en este debes ingresar la clave del banco con el cual se tenga convenio y de igual manera regresará un archivo con errores con un número asignado.

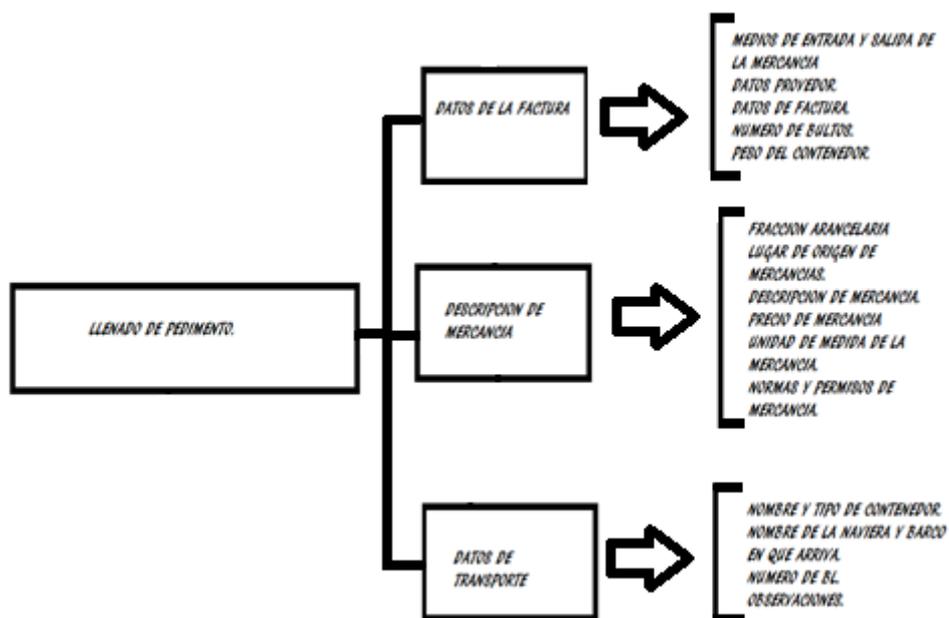
De igual manera se debe de mandar este archivo al programa del SAII para recibir el archivo de pago y esperar la respuesta de que fue recibido. Como en la validación, se recupera la firma para confirmar el pago de este pedimento.

El último paso dentro de mis actividades que realizo una vez validado y pagado el pedimento, se solicita una ficha para el ingreso del camión a cargar en Ferrovalle para posteriormente modular en la aduana, aquí cualquier persona con gafete autorizado por el agente aduanal puede realizar esta operación. Para preparar un pedimento se necesitan imprimir dos juegos de la copia simplificada con la opción de transportista ya que son los que presentarán para ingresar. Empezando el año 2014, se comenzó a pedir un formato llamado: relación de documentos para control de la aduana, el cual contiene únicamente la referencia del pedimento junto con el contenedor que trae.

Así mismo se entregan dos copias del BL y de la hoja de liberación, con esto queda armado un pedimento por lo cual se presentará en Ferrovalle la siguiente documentación:

- Copia del BL, pedimento pagado, relación de documentos, hoja de liberación original y dos copias
- Mientras que el transporte se queda con el juego de impresiones simplificadas del pedimento

A continuación se muestra el proceso a seguir para llenar el pedimento de una mercancía:



Fuente: Elaboración propia

Para finalizar este apartado hago la siguiente observación: materias tan importantes como Comercio Exterior y Negocios Internacionales deberían ser más prácticas para tener más experiencia para poder aplicar al ámbito laboral. Sé que Negocios Internacionales tiene como práctica un proyecto de exportación que es buenísimo incluye la creación de un producto, lugar donde se colocará, así como el un análisis FODA del mismo, logística del producto, cotizar un precio que te deje dividendos y no pérdidas, como formas de pago.

Todo esto se ve de manera superficial dado que entre cada uno de los aspectos que mencioné se incluyen ciertos documentos que después en la práctica no se tiene nociones para usarlos así que siento que el manejo de estos documentos (factura, lista de empaque, BL, traducciones de factura, certificados sanitarios, por mencionar algunos) pueden dar mayor experiencia; también sé que el tiempo y la extensión de algunos temas no alcanzaría un semestre para verlos pero desde mi punto de vista se tendrían que tomar en cuenta y revisar más a fondo todos los documentos importantes como son la factura comercial, la lista de empaque , la guía aérea, conocimiento marítimo, así como el tránsito.

Al hablar de cómo manejar estos documentos me viene a la mente un ejemplo que al ser leído pueda ser aplicado ya que siento puede servir de gran práctica; este ejemplo se basa en dar conocimientos para cotizar el valor de un pedimento el cual puede ser tan sencillo como sacar cualquier tipo de mercancía de la cual vendrían unos cinco modelos distintos de ahí inventar un precio por unidad, número de cajas, determinar la unidad en la que se manejará la mercancía y por último el precio de la mercancía en total toda esta información incluida en la factura. A continuación se mostrará un ejemplo para cotizar el valor de un pedimento:

Ejemplo 1

Factura Comercial

Contenedor: TGHU 1234567

Valor \$10,000.	Precio por unidad \$1	Piezas 10 000	Modelos: 1, 2, 3, 4, 5
------------------------	------------------------------	----------------------	-------------------------------

La lista de empaque contiene datos sobre modelos, cantidades en piezas, bultos y peso bruto de la misma. Dando como resultado un contenedor con cierta cantidad de precio, número de bultos, número de peso y número de piezas en total.

Lista de empaque ejemplo 1

Contenedor: TGHU 1234567.

Modelo1	Bultos 2	peso 2000kg	piezas 2000	valor \$2000
Modelo 2	Bultos 3	peso 2000kg	piezas 3000	valor \$3000
Modelo 3	Bultos 1	peso 2000kg	piezas 1000	valor \$1000
Modelo 4	Bultos 2	peso 2000kg	piezas 2000	valor \$2000
Modelo 5	Bultos 2	peso 2000kg	piezas 2000	valor \$2000
TOTAL	Bultos 10	peso 10,000kg	piezas 10,000	valor \$10,000

Ejemplo 2

El siguiente ejemplo podría ser un poco más complicado al subdividir esa misma factura en 3 contenedores, se tendrían que hacer tres juegos de la misma factura con tres juegos de listas de empaques de modelos que vengan en la factura. Quedando de la siguiente manera:

- ✓ Factura comercial
- ✓ Piezas 10, 000 (Valor del precio por unidad de pieza \$1)
- ✓ Valor \$10,000.

Contenedores: INKU 3456789, TGHU 1234567, APHU 7654321.

A) Lista de empaque 1

Contenedor: INKU 3456789

Bultos 2	peso 2,000kg	piezas 2,000	valor \$2,000
Bultos 3	peso 2,000kg	piezas 3,000	valor \$3,000
Bultos 1	peso 2,000kg	piezas 1,000	valor \$1,000
TOTAL: bultos 6	peso 6,000kg	piezas 6,000	valor \$6,000

B) Lista de empaque 2

Contenedor: TGHU 1234567

Bultos 2	peso 2,000kg	piezas 2,000	valor \$2,000
-----------------	--------------	--------------	---------------

C) Lista de empaque 3

Contenedor: APHU 7654321

Bultos 1	peso 2,000kg	piezas 2,000	valor \$2,000
-----------------	--------------	--------------	---------------

Así tendríamos tres pedimentos con diferentes valores comerciales y modelos de una sola factura teniendo como proceso de subdivisión y cotización del valor por pedimento la siguiente fórmula:

- ✓ Valor de mercancía= Precio por Unidad x Número de piezas. (Todo esto por cada modelo como en el caso de la lista de empaque 1 que contenía 3 modelos distintos).

Estos ejercicios tendrían un gran impacto al aplicarlos en el ámbito laboral ya que para armar un pedimento solo cuentas con estos documentos, en los cuales algunas veces viene una factura para un solo pedimento o en ocasiones se subdivide haciendo laboriosa la cotización, ya que en el ejemplo anterior solo fue hecha por número de piezas.

La complejidad viene en la forma que venga la mercancía puesto que las unidades que vienen pueden variar en docenas, millares, kilos y el poder tener práctica con este tipo de ejercicios se convierte en una experiencia laboral increíble y de suma importancia porque este valor que cotizarás se convertirá en el valor que pagará el importador aumentando con los impuestos.

La información de la guía aérea o conocimiento de embarque y del tránsito vienen de la mano ya que en el primero vendrá información relativa a la mercancía, como se explicó antes y en el segundo vendrá esta información descargada más los datos al entrar a la aduana de arribo es aquí donde se cotejan ambas ya que por ejemplo algunas veces donde laboro el nombre del barco es distinto en estos casos se tomará el que venga declarado en el conocimiento de embarque.

El manejar información de estos documentos sirve para evitar multas, por eso menciono la importancia de ver en clase más ejemplos de ellos para poder conocerlos a fondo y conocer su relación. En lo particular al usar solamente el conocimiento de embarque rescataría los siguientes puntos para poner más énfasis:

- a) Ubicar tanto el nombre del importador como del exportador ya que aquí el cliente es distinto al que sacará la mercancía, en este caso se piden cartas de cesión y aceptación de derechos de un cliente a otro para el despacho de la mercancía.
- b) Número de contenedores que amparen ese conocimiento de embarque.
- c) El tipo de los contenedores que vienen (20 pies, 40 pies contenedor bajo o 40 pies contenedor alto).
- d) El INCOTERM que se utiliza en esta operación.

El pedimento de tránsito simplificado fue explicado durante una clase de la cual recuerdo que esas bases me sirvieron para despertar mi curiosidad de saber leer más aún estos documentos y solo con la práctica pude saber en sí qué tantos datos se manejan en estos documentos y que hay muchos datos importantes que se deberían saber de los cuales rescataré los siguientes:

- ✓ Los primeros datos que encontraremos será el año en el cual se validó y se pago el pedimento, la patente que despacho la mercancía en puerto, la aduana de salida y por último el número con el cual se cerró el pedimento el cual debe ser igual al de la referencia asignada. Seguido de eso vendrán los datos del importador.
- ✓ Número de bultos.
- ✓ La naviera y nombre del barco en el cual llegó el contenedor.
- ✓ Número del conocimiento de embarque.
- ✓ Número del contenedor y tipo.

Con esto podemos ver el por qué menciono estos dos importantes documentos ya que ambos van de la mano y sirven para cotejar que en el conocimiento de embarque se describa dicho contenedor declarado en el tránsito así como que este bien declarado el número de este conocimiento de embarque ya que con esto se puede cotejar que estarán bien introducidos los e-documents y no tener ninguna falla.

Capítulo 4. Ejemplo del uso de la Ventanilla Única.

La Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCEM) es una herramienta diseñada para los importadores y exportadores, ya que en ella pueden realizar distintos procesos del proceso comercial, como son la captura de COVES, digitalización de documentos que ampararán la mercancía en su despacho aduanero.

En el siguiente ejemplo explicaré el proceso para utilizar la VUCEM en la que podemos ingresar desde el siguiente sitio web:

<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

La siguiente imagen muestra el portal de inicio de la Ventanilla Única:



Fuente: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

Una vez dentro de su portal se ingresa dentro del campo con la palabra *fiel*¹⁵, llenando lo que son los siguientes campos:

Se ingresa el RFC, seguido de la clave privada que en este caso será alguna que se proporcione por quien realiza el trámite dentro del portal. Mientras que la llave privada como el certificado son dos archivos codificados que verificarán a los datos anteriormente ingresados. Para ello se debe guardar estos documentos en alguna carpeta específica para facilitación de su búsqueda.

¹⁵ La Firma Electrónica Avanzada (Fiel) es un archivo digital que identifica a la persona de la empresa al realizar trámites por internet en el SAT e incluso en otras dependencias del Gobierno de la República. Para obtenerla se necesita presentar original o copia certificada de una identificación oficial vigente, CURP certificado en el Registro Nacional de Población; en caso contrario, se debe presentar acta de nacimiento en original.

En caso de personas morales, el representante legal debe contar con Fiel (activa) y presentar el poder general para actos de dominio o de administración, así como el acta constitutiva de la empresa. En la página de inicio tendremos los siguientes enlaces:

- ✓ Inicio
- ✓ Consultas
- ✓ Pendientes
- ✓ Tramites
- ✓ Usuarios

[Antecesor](#) | Activo

Trámites disponibles

AGA

Por favor elija el trámite que desea realizar.

- Autorizaciones de Prestadores de servicio**
- Registros de Comercio Exterior**
- Registro del Código Alfanumérico Armonizado del Transportista**
- Digitalizar Documentos de Comercio Exterior**
- Comprobante de Valor Electrónico (COVE)**
- Gafete Único**

Fuente: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

Allí entraremos en el enlace de trámites, de ahí pasaremos donde dice solicitud nueva, seguido de elegir la dependencia en la cual se realizará el trámite en este caso nos iremos a donde dice SHCP que es la Secretaria de Hacienda y Crédito Público donde se desplegará la siguiente lista relacionando los diferentes trámites que se pueden realizar.

4.1 Captura de COVE.

En esta sección nos vamos a localizar donde aparece el comprobante de valor electrónico (COVE) que por lo regular es el primer paso que se realiza, seguido de la sección que dice digitalizar documentos de comercio exterior.

Al ingresar en la sección del COVE nos llevará a una página de inicio en la cual aparecerán los datos generales del importador ya que a nombre de él se está llevando este proceso dentro del sistema. Los datos que saldrán del importador son los siguientes:

- Denominación o razón social.
- Actividad económica preponderante.
- Registro federal de contribuyentes.
- Correo electrónico.
- Domicilio fiscal: calle, número exterior, número interior, código postal, colonia, país, entidad federativa, localidad, municipio o delegación y teléfono.

Datos de la operación

DATOS DEL COMPROBANTE
• TIPO DE OPERACIÓN: IMPORTACIÓN-EXPORTACIÓN
FACTURA
• NÚMERO DE FACTURA • FECHA DE EXPEDICIÓN
TIPO DE FIGURA
• AGENTE ADUANAL, EXPORTADOR, IMPORTADOR Y MANDATARIO
OBSERVACIONES
• INCOTERM PACTADO
DATOS DE FACTURA
• SUBDIVISIÓN • SIN SUBDIVISIÓN O CON DIVISIÓN
CERTIFICADO DE ORIGEN
• FUNGE O NO FUNGE COMO CERTIFICADO DE ORIGEN
RFC DE CONSULTA
• RFC DE LA EMPRESA QUE REALIZA EL DESPACHO
PATENTE
• NÚMERO DE PATENTE CON LA QUE SE TRABAJE

Fuente: Elaboración propia.

En esta ventanilla se observan los datos de la operación que se está realizando, los cuales deberán cotejarse con los documentos pertinentes como son factura, lista de empaque, guía aérea o conocimiento de embarque.

En la siguiente imagen se muestra el apartado de la información del emisor de la mercancía:

Datos del Emisor del Comprobante

Datos Generales del Emisor
* Datos requeridos

* Tipo de Identificador: -- Seleccione un Valor --
* Tax ID/RFC/CURP/Sin Tax ID: []
* Nombre(s) o razón social: []
Apellido paterno: []
Apellido materno: []

Domicilio del Emisor

* Calle: [] No. Exterior: [] Número Interior: [] Código Postal: []
Colonia: [] Localidad: []
Entidad federativa: [] Municipio: []
* País: -- Seleccione un Valor --

Fuente. <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

En el tipo de identificador se manejarán las opciones como son el: Registro Federal del Contribuyente, Clave Única de Registro de Población (CURP) y Tax ID (el Tax Id viene siendo similar al RFC, con el cual los exportadores extranjeros pueden pagar y cobrar sus impuestos), RFC y CURP.

En esta ventanilla se manejan solo dos opciones ya sea que la empresa exportadora tenga o no registrado este número de Tax ID, si es así se selecciona la opción seguido del siguiente campo donde debe ser ingresado este número. El nombre o razón social, se introduce el nombre completo con el cual esté registrada la empresa.

Los siguientes campos son el domicilio del emisor para llenar todos los campos ahí puestos o simplemente con poner la calle quedaría registrado, ya que podemos ver en la imagen que las únicas opciones obligatorias vienen marcadas con un asterisco en rojo. Por último el país de origen del emisor el cual debe ser buscado dentro de una gran lista de despliegue.

La siguiente ventana se refiere a los datos del destinatario. En esta el proceso es mucho más sencillo dado que al seleccionar el tipo de identificador pondremos el CURP y al ingresarlo el sistema usará todos los datos que fueron registrados al dar de alta al cliente para ingresar a la ventanilla.

Datos del Destinatario del Comprobante

Datos Generales del Destinatario

* Datos requeridos

* Tipo de Identificador: -- Seleccione un Valor --

* Tax ID/RFC/CURP/Sin Tax ID: []

* Nombre(s) o Razón Social: []

Apellido paterno: []

Apellido Materno: []

Domicilio del Destinatario

* Calle: []

No. Exterior: []

Número Interior: []

Código Postal: []

Colonia: []

Localidad: []

Entidad federativa: []

Municipio: []

* País: -- Seleccione un Valor --

Fuente: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.htm>

Lo siguiente será ingresar toda la información de la mercancía para esto podemos tomar ya sea la factura si viene toda la mercancía en un solo contenedor, o con la lista de empaque si esta factura esta subdividida. Para ello tenemos que ingresar en el primer campo el nombre tal cual como se describe la mercancía en la factura o lista de empaque.

En la clave UMC (Unidad de medida comercial) se desplegará un listado con las diferentes medidas en las cuales puede venir la mercancía, ya sea por piezas, kilos, docenas, metros...por mencionar algunos, cabe destacar que estas opciones vendrán mencionadas en idioma inglés. El campo seguido es donde se mencionará la cantidad de mercancía en la medida que se haya utilizado.

Para el tipo de moneda de igual manera vendrá en idioma Inglés, pero siendo el dólar un tipo de cambio universal la mercancía viene declarada en dólares, solo se tendría que buscar la opción que haga mención a ella. A continuación se menciona el valor unitario para lo cual se debe checar el precio por unidad de la mercancía.



**Ventanilla Digital Mexicana
de Comercio Exterior**



**Acuse
Comprobante de Valor Electrónico**

**Estimado(a) C
RFC:**

Siendo las 16:19:57 del 06/12/2013, se tiene por recibida y atendida su(s) registro(s) de Comprobante (s) de Valor Electrónico(s) presentado(s) a través de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio.

Operación: Registro de comprobante de valor electrónico o Relación de facturas
Número de COVE: COVE130DRZU4
Número de ADENDA: N/A
Fecha de registro: 06/12/2013 16:12:43

Sello Digital del Solicitante:
 Ig/qz8FITANycSuPvjg9MNOFLpAv2c9J52G1MZdu13LFHYyhrOGQaKtZezYRPFbjdZ8lj3MUI
 y+3971INI027hazZu78T2JlqQUby3Dz+dXPFdGFWAIKecFmoeUbsQIPInemC3YU7G/FN7QM
 B0j1tyFo4WYHho72y4=

Sello Digital de la Ventanilla:
 m4KpiYZ57gFiseglLbRlBzXuOnLr4shAMEQIG8hsvjhcGa8szo7EDprfM3c9vcMJk3xzQ6d
 MFQmbVc7KDH4EU4nY8VWA9iV1dx7XCWhZfPdsKdKcTowFIF2Uzy4AdGeQyzmhEps2ZSQ73U
 Z5ym2Oy15ZRMuFXPKnbC08hInEMUMpX6ZinK0vBzJGtcTwi5rOW3wZrqypPa9cBnov4Q0wwzXYE+
 drmmatpvejMN2SWov0IRDKTwx5SlpKqEgC+PK3Tweq3V0ezFgxt2QuLuLigHpxM59dNwF3E4eppP
 ou5QGvKpPw6nDB77ppELjWkDqbTncO9mqEmLQ==

Fuente: Documento obtenido mediante el portal:
<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

En este podemos apreciar el nombre y RFC del importador al cual se está haciendo el trámite (estos datos fueron omitidos por seguridad y confiabilidad de información del cliente), así como la hora en que fue realizado el registro.

Lo que en realidad nos importará de este documento es el número del COVE asignado por el sistema ya que ese es el que se añadirá al pedimento para validar la información declarada en la factura o lista de empaque. También es importante mencionar que la fecha de registro debe ser recordada, ya que cuando se ingrese el COVE se pedirá la fecha del trámite para lo cual se deberá registrar esta fecha.

4.2 Documentos Electrónicos en Ventanilla Única.

El siguiente paso es la digitalización de los documentos que se anexarán al pedimento y que lo amparan, para esto estos documentos deben de estar escaneados para estar en formato PDF ya que es el formato que se acepta para ingresar los documentos. Una vez tomado esto en cuenta entraremos a la pantalla de trámites disponibles para acceder donde dice digitalizar documentos de comercio exterior, la primera pantalla que saldrá es aquella que contendrá los datos generales del importador el cual estará llevando el trámite. La siguiente pantalla será como la que se muestra a continuación la cual nos dará una lista de opciones para poder ingresar, esto dependerá de cuales documentos se requieran presentar.

Para el presente ejemplo pondré los documentos básicos para llevar el despacho de una mercancía como son:

- Factura.
- Una carta de desglose de fletes.
- Conocimiento marítimo BL.
- Tránsito

Antecesor | Activo

Cargar archivos

1 Capturar Solicitud 2 **Requisitos Necesarios** 3 Anexar Requisitos 4 Firmar Solicitud

Anterior Siguiente

Específicos
Si usted necesita anexar más de un documento del mismo tipo seleccíonelo de la lista y presione "Agregar nuevo"

Tipo de Documento:
Pedimentos

	<input type="checkbox"/>	Tipo de Documento	RFC Para Consulta	Nombre o Razón social
1	<input type="checkbox"/>	Documento con el que se acredite la propiedad de la mercancía.	<input type="text"/>	
2	<input type="checkbox"/>	Escritos.	<input type="text"/>	
3	<input type="checkbox"/>	Guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte	<input type="text"/>	
4	<input type="checkbox"/>	Pedimentos	<input type="text"/>	

Fuente: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

Una vez agregados los tipos de documentos que se ingresarán, procederemos a avanzar a la siguiente página, para anexar los archivos guardados en PDF, en su respectiva sección, teniendo como ejemplo de este pasó la siguiente pantalla:

[Antecesor](#) | Activo

Cargar archivos

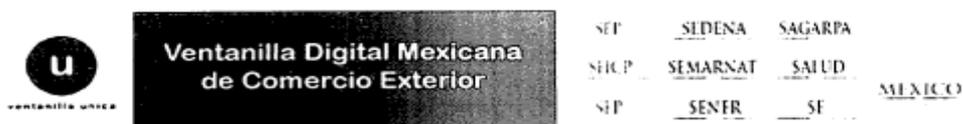
Capturar Solicitud
 Requisitos Necesarios
 3 Anexar Requisitos
 4 Firmar Solicitud

Si desea adjuntar un nuevo documento, seleccione la opción -Adjuntar nuevo documento- y presione el botón Adjuntar documentos.

Tipo de Documentos	Documento	Ver documento
Documento con el que se acredite la propiedad de la mercancía.	-- Adjuntar nuevo documento --	
Escritos.	-- Adjuntar nuevo documento --	
Guía aérea, conocimiento de embarque o carta de porte	-- Adjuntar nuevo documento --	
Pedimentos	-- Adjuntar nuevo documento --	

FUENTE: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

Por último se pasará a firmar la solicitud para que sean regresados estos documentos con su sello digital el cual se ingresará en el pedimento, el siguiente ejemplo muestra cómo queda registrado el tránsito, dándonos como resultado el número 04421300453k5.



Operación	Registro de documentos digitalizados
Número e_documento	04421300453K5
Tipo de documento	Pedimentos
Nombre del documento	TRANSITO.pdf
RFC para consulta	
Fecha de registro(En la que se dio de alta el registro de documentos digitalizados)	24 de octubre del 2013
Cadena Original (del documento)	2741b5f1db6d080b03638d571b0e9d9a9af3f26
Sello digital del solicitante(del documento)	H4naV15MIZrYIU653WddcNrkN0aGEDjkmTYqnr0jYWjuEzkQs+8q9d4943MINChJ3zdAlmz5+mi+1QvIqEr9fllPPzsOMKZ8UKKvPJZN30ic00LfoJ/GfoREJGGroNMRngpHf5xf3wbDYvKWk/j2il7aG3hwyL1exSlwZ4k=
Sello digital de la ventanilla única	BIUZFx2wmRiL1p3go5DUBTwsGoS/SNzymXOmtWVveol5R9bllPQwvMNVKuAmjmPPOfIH8UmHHzpm6ujENa2ozHx3plGSmjoEuzm2HwBpGeFchowldHiCpkDJqXGL2BU/JlcF8GQnXEZJ10FO9C7260gar
Leyenda	Tiene 90 días a partir de esta fecha para utilizar su documento digitalizado, si en ese tiempo no lo utiliza, será dado de baja del sistema.

Fuente: Documento obtenido mediante el portal:
<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.html>

El número brindado es el que nos servirá para ingresar en el pedimento, para ello cuando se registre deberá incluir la terminación ED seguido del número brindado por el sistema. Con esto tenemos terminado el registro de la factura o lista de empaque (COVE) así como la digitalización de documentos (ED) dentro del sistema de ventanilla única mediante su sitio de internet.

5. Conclusiones.

La carrera de Relaciones Internacionales me brindó las bases necesarias para laborar en una Agencia Aduanal donde realizo trámites de importación dada la multidisciplinariedad que se maneja en ella, así como tener contacto con los clientes, lo que me da bases para saber las necesidades de estos y la manera en que estas mismas se pueden afrontar, así como cuáles son los procesos de importación y exportación vía terrestre - ferroviaria.

El despacho de mercancías en el recinto intermodal de Pantaco, que es donde actualmente desarrollo mi actividad laboral por parte de la Agencia Aduanal Star, tiene una actividad inmensa y para poder efectuarla de la mejor manera hay que estar actualizándose a diario.

Dentro del tiempo que llevo laborando en Pantaco, he observado las diversas funciones intermodales que se realizan, por lo que se mencionan aquellos procesos que forman parte del despacho de mercancías y que son indispensables para que su despacho aduanal se desarrolle en el tiempo planeado para su entrega.

Aunado a lo anterior, es muy interesante conocer las actividades que se requieren para realizar exportaciones e importaciones de mercancías y cada una de ellas es igual de importante que la otra, puesto que si una falla, difícilmente se concluirá el despacho. He tenido la oportunidad a lo largo de mi experiencia laboral de conocer y observar de cerca algunas de las actividades dentro del ramo sobre esto.

El tramitador, que es el puesto que desempeño a la par como capturista, es el primer enlace de la Agencia Aduanal con la mercancía, él realiza previos (verificación de mercancía antes del despacho) para confirmar los datos asentados de la mercancía, y verificar que se paguen los impuestos correspondientes al entrar al país, así como su correcta clasificación arancelaria. Es importante saber que en la Aduana México Interior de Pantaco, los tramitadores son los encargados de la logística del contenedor con la programación y entrega del mismo.

Los capturistas y el clasificador descargan la información contenida en las facturas para poder dar vida a un pedimento, estos con ayuda de los tramitadores que revisan la mercancía en el previo, pueden corroborar o hacer cambios acerca del tipo y utilidad de la mercancía; además de capturar pedimentos, realizan la captura de COVES y Digitalización de documentos que acompañaran el pedimento. Para ellos es vital estar

actualizados sobre las normas y leyes de comercio exterior para evitar multas impuestas por la aduana.

Las secretarías recopilan los documentos para las importaciones, y están al pendiente del status de los contenedores en su arribo a puertos y llegada a Pantaco para el despacho. Es aquí donde se ve la importancia que tiene cada uno de los agentes que realizan estas actividades porque involucran un gran trabajo en equipo que difícilmente una sola persona podría cumplir con cada uno de los módulos.

Gracias a mi experiencia durante estos 3 años efectuando mis labores para la Agencia Aduanal Star, puedo decir que las Agencias Aduanales son una excelente opción laboral para poder desarrollarse dentro del ámbito del comercio exterior, ya que los conocimientos adquiridos en la práctica abren un sin fin de ideas para poder desempeñarse no solo en una Agencia Aduanal, sino al trabajar directamente con un importador o siendo uno mismo el que importe o exporte y relacionándonos con el ámbito comercial con una base sólida de conocimientos acerca de este proceso.

Por experiencia personal puedo decir que los importadores son personas a las que no les interesan en lo absoluto el procedimiento del despacho de mercancías, ya que ellos solo se enfocan en su negocio; opino que para ellos es una gran desventaja el no inmiscuirse en las operaciones que el despacho conlleva para el manejo de su mercancía, sin embargo es el principal motivo por el que gastan cantidades fuertes de dinero en ese tipo de trámites.

Es importante añadir que en algunas ocasiones se necesitan ciertos documentos que el importador tiene pero a la hora de realizar el despacho no son presentados, haciendo que este sea más tardado en ejecutarse en lo que se recopilan todos los documentos necesarios.

Ahora bien, dentro de los procesos para realizar el despacho de mercancías opino que se encuentran algunos muy buenos aunque también existen otros que se están quedando obsoletos, con esto me refiero a que el sistema de comercio exterior mexicano ya ha entrado a una nueva etapa meramente tecnológica y se puede ver con la implementación de la Ventanilla Única para realizar gran parte de los procesos así como la facturación electrónica. Pero llegan casos en los cuales aún se requieren algunas gestiones que a la larga llegan a ser tediosos y van en contra de la ecología, como es el trámite de fichas para los ingresos de camiones para carga en Ferrovalle,

para el cual son requeridas varias hojas con información del contenedor haciendo un trabajo más pesado para quienes realizamos los tramites.

Creo que este proceso aparte de ser mas rápido puede ser más eficiente si se realizará mediante un portal electrónico ya que muchas veces el personal encargado es muy lento y poco capacitado. Ahora bien los procesos dentro de la aduana de Pantaco son adecuados ya que la cantidad de mercancía de todo tipo que entra a país es inmensa, por ello la importancia de la veracidad y presentación de documentos para poder ingresarla, siempre y cuando todos estos procesos sean sustentados mediante la ley aduanera que rige en nuestro país, pero tengo que mencionar cierta falla que perjudica en gran manera estos proceso puesto que el mecanismo de selección aleatoria “semáforo fiscal” que es el que determina el status final de la mercancía, no llega a ser tan aleatorio debido a que algunas revisiones tienen más intención de perjudicar a los clientes haciéndolos caer en grandes pérdidas de dinero por estadías de mercancía en revisión o haciendo un gran negocio ya que he llegado a ver casos de soborno para la liberación.

Con esto me refiero a algunos casos específicos en los cuales estas medidas han afectado el lugar donde trabajo, llegando a perder clientes por las constantes revisiones a importadores. Estas revisiones van enfocadas a juguetes y productos electrónicos ya que en ellos se busca la mínima característica ya sea forma, dibujos en el empaque, las cuales llegan a ser comparadas con grandes marcas, seguidas de una investigación que determina si la mercancía es catalogada como piratería o no. Es aquí donde se ve cierta falla en los procedimientos de la aduana, puesto que muchas veces la misma mercancía llega a entrar diez veces a nuestro país y son las mismas diez veces las cuales entran en revisión, para finalizar en la liberación de la mercancía o en la retención de la misma.

El despacho de mercancías es un proceso que necesita ser ejecutado de una manera eficaz para evitar errores al ingresar la mercancía y de forma rápida para tener satisfecho al cliente, los procesos que conllevan el despacho son muy interesantes y no son difíciles de aprender. Tenemos la fortuna de estar en un país el cual cuenta con demasiados acuerdos y tratados comerciales lo cual abre una puerta muy grande e interesante para realizar despachos de mercancías de comercio exterior, es por ello que muchos importadores vienen a consolidarse con sus empresas haciendo esta una actividad constante impulsada por la globalización en que estamos sumergidos, por lo que habrá cada vez más procesos de liberación para realizarlos.

Bibliografía.

- Abajo Antón, Luis Miguel (2010). *El despacho aduanero*. Madrid, Fundación Confemetal, Depósito Legal. pp.500
- Compendio de disposiciones sobre comercio exterior, 2014, México, Ediciones Fiscales Isef, 2014 pp. 1,722
- Sánchez Barajas, Genaro (2009). Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante el paradigma económico de 2009. Universidad de Málaga, España, pp..177

Hemerografía.

- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad Sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política*. Revista de la CEPAL. pp.59

Mesografía.

- Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana Consultado en <http://www.caaarem.mx/>
- Cruz, Carlos, *Aduana en México y el Mundo, Index Presentara Carta al Presidente de la Republica sobre VUCEM, Consultado el 13-06-2014. Recuperado en:* <http://aduanaenmexico.wordpress.com/>
- Diario Oficial de la Federación, Consultado en: www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5324941&fecha=09/12/2013
- INCOTERMS Consultado en www.iccmex.mx/quesicc.php
- J.P.,Morgan, [en línea], *Ventanilla Única-VUCEM, Consultado el 11—06-2014. Recuperado en:* <http://desarrollodeempresasmultinacionales.wikispaces.com/file/view/Ventanilla+Unica.pdf>
- *México Xport impulsamos el Comercio Exterior, ¿Qué nos deja el primer día de VUCEM?, Consultado el 14-06-2014, Recuperado en :* <http://www.mexicoxport.com/noticias/4477/que-nos-deja-el-primer-dia-vucem>
- Rivera, José, *Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE) en América Latina y el Caribe: avances y retos pendientes, Avances de la VUCE en los países de la región, consultado el : 02-07-15, Recuperado en:*[http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2011/02/T023600004680-0-Ventanillas_Unicas_de_Comercio_Exterior_\(VUCE\)_en_ALC_-_Avances_y_retos_pendientes.pdf](http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2011/02/T023600004680-0-Ventanillas_Unicas_de_Comercio_Exterior_(VUCE)_en_ALC_-_Avances_y_retos_pendientes.pdf)
- Ventanilla Única, consultado www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/index.htm