



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

HERNÁNDEZ PEDRAZA KARINA

INFORME DE TRABAJO PROFESIONAL

*“COORDINADORA DE GESTIÓN LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN AÉREA EN
LOGIS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V. (2013-2016)”*

MTRO. DAVID GARCÍA CONTRERAS

SAN JUAN DE ARAGÓN, MÉXICO, A 08 DE NOVIEMBRE DE 2017.



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.

Índice	Pag.
Introducción	3
1. Logis servicios de comercio exterior S.A. de C.V.	
1.1. Misión, visión y valores	7
1.2. Alcances de la empresa, sucursales en la República mexicana y centros de distribución en el extranjero.	11
1.3. Sucursal del AICM como matriz	18
1.4. Organigrama de operaciones en el AICM	25
2. Desempeño laboral en la empresa	
2.1. Actividades previas en Logis	28
2.2. Funciones	31
2.3. Importaciones con clientes específicos	38
2.4. Casos prácticos	42
2.5. Materias impartidas en la licenciatura con presencia en mis actividades.	53
Conclusiones	57
Mesografía	60
Bibliografía	63

INTRODUCCIÓN

En las siguientes páginas hablaré de mi experiencia en el campo laboral, iniciare comentando acerca de la empresa que me brindó la oportunidad de ejercer mi carrera profesional y aplicar los conocimientos adquiridos en la licenciatura, agencia aduanal Logis Servicio de Comercio Exterior S.A. de C.V.; explicaré las actividades que desarrollo, el puesto que desempeño y también hablaré acerca de la organización de la empresa y su filosofía reflejada en su misión, visión y valores.

Logis forma parte de las empresas que brinda a los recién egresados de licenciatura la oportunidad de ejercer su carrera sin solicitar experiencia en el campo laboral; cabe destacar que la contratación de Logis en su mayoría son licenciados egresados de Relaciones internacionales de la Facultad de Estudios Superiores Aragón.

En lo personal opino que el ambiente laboral en una empresa es fundamental: brinda la confianza y estabilidad que un empleado necesita para tener un buen desempeño en sus actividades.

Logis no es la excepción, el ambiente que se percibe al interior de la empresa es amigable, sus instalaciones son adecuadas, el espacio entre escritorios y compañeros es bastante amplio, se adaptó un espacio para el comedor y tenemos determinado horario de comida para que el espacio no se vea reducido.

Logis es una empresa que se preocupa por crear un buen ambiente laboral procurando la integración y convivencia entre todos sus empleados, por lo que mes a mes festeja el cumpleaños de todos los compañeros nacidas en ese mes; en la celebración se incluyen actividades como juegos, rifas, dinámicas que permiten la convivencia entre sus integrantes, esto me gusta mucho de la compañía y en lo personal me permite sentirme en un ambiente agradable y tener mayor desempeño laboral.

En este escrito también haré hincapié en la forma en que está constituida la empresa; mencionaré las aduanas por las cuales tiene operaciones y acerca de la infraestructura que posee en México y América Latina.

Explicaré también las actividades que realizo día a día, acordes con el puesto que desempeño para brindar un panorama a grandes rasgos de la relación de mis actividades con las materias que cursé en la Facultad, que me permitieron elegir una de las ramas de la Licenciatura en Relaciones Internacionales: el comercio internacional me apasiona mucho y sin duda fue la mejor elección que hice entre todas áreas opcionales.

También haré mención de las dos áreas en las que desempeñé funciones en Logis; cabe destacar que en la mayoría de las empresas es muy complicado hacer cambios internos, puesto que no puedes solicitar un traslado del área administrativa al área operativa y viceversa por la gran diferencia de actividades en cada una; sin embargo, en Logis me permitieron hacer este cambio, lo que me impulso a aprender

cada vez más, conocer el tipo de actividades en cada lugar me permitió identificar cuál me gusta más, en cuál tengo más aptitudes y así poder elegir en qué área enfocarme para seguir aprendiendo y desarrollándome profesionalmente.

Hablaré un poco acerca de los clientes que manejo, los países de los que importamos materiales y del tipo de mercancías que importan; abordaré los programas con los que cuentan y los beneficios que tienen al ampararse con estos programas sobre todo económicos para un menor pago de aranceles y preferencias de despacho aduanal.

Logis generalmente no maneja clientes de la industria Química, preceaderos ni personas físicas por lo que, en su mayoría, mis clientes son de la industria automotriz.

En mi experiencia he tenido muchos casos buenos y malos de embarques muy complicados que finalmente son resueltos favorablemente y otros que parecieran ser muy fáciles de llevar, pero se complicaron totalmente por la dependencia que tenemos en cuanto a la habilidad con la que trabajan terceros.

Es destacable hacer mención que el tráfico de mercancías es un proceso que involucra muchas partes y que aun cuando mi proceso inicia cuando la carga está en aduana lista para ser despachada nos encontramos con errores o situaciones que desde origen eran incorrectos, que se ven reflejadas en destino y complica el

despacho aduanal por lo que es un poco complicado mantener fechas y horarios en la entrega de la mercancía.

Por último, concluyo este informe con algunos casos prácticos que tuve con mis clientes para brindar un panorama más amplio respecto a mis funciones y a las actividades que realizo en la empresa; proporcionaré específicamente 3 casos prácticos donde se muestren resultados favorables y otros no tan favorables, tratando de reflejar el arduo proceso tanto en Logis como en la aduana para el seguimiento de embarques.

1. LOGIS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR S.A DE C.V.

1.1. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LOGIS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.

Logis es una empresa internacional con más de 20 años de experiencia en el mundo del comercio internacional; es una compañía mexicana que se ha convertido en uno de los principales proveedores de Logística para transacciones de México.

Hoy en día, Logis es un grupo empresarial que cuenta con servicios de: agencia aduanal, patios, almacenamiento y distribución, transporte y consolidación, consultoría en comercio exterior y un organismo de certificación de productos y unidad de verificación acreditada, además de contar con Centros de Distribución en los principales países de Latinoamérica.

Son dos los factores que han provocado el crecimiento acelerado que ha tenido esta empresa: el primero es gracias al hincapié que ha hecho en consolidarse como una de las mejores empresas de México, esto lo muestra certificándose como una empresa que brinda seguridad a sus clientes e invirtiendo su capital en preparar a su personal y crecer en infraestructura.

Logis es una empresa sólida, como lo vemos reflejado en su Misión, Visión y Valores, que representan la forma de concebirse de la empresa y de cómo se proyecta en la prestación de sus servicios.

MISIÓN

Según Liliana Haro, Gerente de Calidad, consiste en: “Proporcionar a nuestros clientes servicios de alta calidad, a través de nuestro personal y la Optimización de nuestros recursos en cada una de las actividades en las que nos especializamos”¹

La razón de existir de LOGIS es brindar un excelente servicio, haciendo más y mejor su trabajo con menos recursos, todo esto con el apoyo de su personal, viéndose reflejado en las funciones que desempeña cada área; el personal está capacitado para realizar sus actividades y siempre hay algo que hacer, con lo que se evitan tiempos muertos.

VISIÓN

En palabras de **Liliana Haro, gerente de Calidad**: “Consolidar a LOGIS como un grupo de empresas líderes a nivel nacional, ofreciendo servicios acorde con las necesidades de nuestros clientes y fortaleciendo nuestra participación en el mercado”²

Aun cuando cuenta con Centros de Distribución en Latinoamérica, Logis tiene objetivos muy claros y sus metas son a largo plazo: desea consolidarse como un

¹ Liliana Haro, “INTRANET – LOGIS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.”
Página: 4, Fuente: <http://192.168.0.103/intranet/?q=node/593> Fechas de Consulta: (08/02/2016).

² Liliana Haro, “INTRANET – LOGIS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.”
Página: 4, Fuente: <http://192.168.0.103/intranet/?q=node/593> Fechas de Consulta: (08/02/2016).

grupo de empresas líderes en México, esto lo está logrando al estar al tanto de las necesidades de los clientes para ofrecerles mejores servicios.

VALORES

Los valores que enarbola Logis tiene que ver con ámbitos como: la honestidad, la calidad, la transparencia, la imparcialidad y la capacidad de trabajo en equipo.

La imparcialidad Logis la muestra con quienes ya son sus clientes pero no al escogerlos; es una empresa que tiene bien marcado su nicho de mercado; sus clientes son empresas certificadas y bien constituidas la gran mayoría de renombre internacional (ver Imagen 1).

Imagen 1. PRINCIPALES CLIENTES DE LOGIS



Fuente: Boletín corporativo (04/01/2016)

Al operar sólo con empresas certificadas y de renombre son estas mismas quienes le exigen a Logis ser una empresa certificada; este es el segundo factor que ha ocasionado el crecimiento de la compañía.

Otro de sus valores muy importante es la Calidad, Logis se ha preocupado por brindar los mejores servicios a sus clientes, esto lo está logrando gracias a su organización e inversión que ha hecho para convertirse una empresa certificada en calidad y servicio, brindando seguridad a sus clientes.

Es una empresa certificada en **ISO 9001**, norma internacional que se aplica a los sistemas de gestión de calidad (SGC) y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

Logis cuenta con un área de Calidad; dentro de sus funciones está el presentar a todos los empleados su Misión, Visión y Valores desde el primer día de labores y que el personal esté capacitado en cada área que desempeñara.

Cuenta con un área de Sistemas Computacionales que crearon un programa interno el cual es usado por todas las sucursales de México y le permite estar sincronizado con todas sus sucursales.

Actualmente Logis está preparándose para certificarse en NEEC (Nuevo Esquema de Empresas Certificadas) que es un programa que busca fortalecer la seguridad en la cadena logística del comercio exterior a través de establecer, en coordinación con el sector privado, estándares mínimos en materia de seguridad internacionalmente reconocidos; esta certificación le permitirá consolidarse como una empresa segura.

1.2. ALCANCES DE LA EMPRESA, SUCURSALES EN LA REPÚBLICA MEXICANA Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN EN EL EXTERIOR

Logis inicio sus operaciones sólo como Agencia Aduanal con la razón social: Logis Agentes Aduanales, S.A. de C.V., pero las necesidades de sus clientes al solicitar una Agencia Aduanal que también pudiera entregarle su mercancía hasta el lugar de destino, almacenar su carga, que contara con espacios que le permitieran maniobrar, entre otros servicios, hizo que Logis creciera.

Actualmente Logis Servicios de Comercio Exterior, S.A. de C.V., es un grupo empresarial conformado por 4 empresas que son: Logis Consultores, S.A. de C.V., Logis Inc., Logis Shippers S.A de C.V. y Logis Almacenaje y Distribución S.A. de C.V.

Logis Servicios de Comercio Exterior, S.A. de C.V., está dentro de las principales Agencias Aduanales en volúmenes de importaciones y exportaciones de México;

maneja más de 120,000 transacciones por año, cuenta con 4 patentes aduanales que le permiten tener operación por vía Aérea, Marítima, Terrestre y actualmente tienen planes para operar por vía Ferroviaria; cabe agregar que las diferentes empresas tienen actividad por las principales aduanas de nuestro país.

Logis se caracteriza por manejar operaciones 100% apegadas a la Ley, no maneja operaciones riesgosas donde su prestigio y seguridad estén en juego.

Logis cuenta con la infraestructura necesaria para el cumplimiento oportuno en todo el proceso de importación y exportación; algo muy importante es que todas las unidades de Logis cuentan con el Código Alfanumérico Armonizado (CAAT) y sus operadores cuentan con licencias y los requisitos necesarios para modular en aduana, lo que le brinda gran ventaja al lado de proveedores que no tienen documentos necesarios para modular en aduana (gafete, licencia federal, etc.); cuenta con unidades que permiten maniobrar y movilizar el tipo de carga que manejan todos sus clientes.

En los puertos de Veracruz y Manzanillo - México, que son considerados como los más importantes puntos de entrada y salida al país vía marítima, Logis ha desarrollado la mejor plataforma logística ofreciendo el almacenaje de contenedores y carga en general. En cuanto a su infraestructura en estas zonas, Logis cuenta con TOP Loder para contenedores llenos con capacidad de carga de 45 toneladas, Montacargas de capacidad de 2 y 3.5 Toneladas, 40,000 m² de patios para poder realizar maniobras, 4000 m² de superficie techada que permite hacer maniobras aun

cuando el estado del tiempo pudiera no permitirlo; también cuenta con tractocamiones, portacontenedores, plataformas y cajas secas (ver imagen 2).

Imagen 2. EJEMPLOS DE EQUIPAMIENTO DE LOGIS



Fuente: Boletín corporativo (19-02-2016)

En el cuadro 1 podemos visualizar las sucursales en la República Mexicana donde Logis tiene presencia y las patentes con las que opera:

Cuadro 1. PATENTES DE LOGIS

PATENTE	NO. DE ADUANA	NOMBRE
3420	24	Nuevo Laredo
	80	Colombia
	47	AICM
	43	Veracruz
3744	65	Toluca
	16	Manzanillo
	52	Monterrey
	37	Cd. Hidalgo
3915	48	Guadalajara
	7	Cd. Juárez
	81	Altamira
	51	Lázaro Cárdenas
3914	64	Querétaro
	24	Nvo. Laredo
	52	Monterrey

Fuente: Manual de inducción (06-05-2013)

En cuanto a los servicios de transportación en México, Logis cuenta con una oficina central estratégicamente ubicada al norte de México D.F.; brinda el servicio de almacenaje y distribución tanto a sus clientes frecuentes como a externos que requieren transportación al momento.

Cuenta con Camiones (pick up) para entregar en cualquier lugar de Estados Unidos de Norteamérica o de la República Mexicana, mediante procedimiento de

transportación seguro, disponibilidad de almacenamiento y distribución en este último, con 450 unidades y monitoreo tipo “Skybitz®”³ y Omnitrack®⁴.

Ofrece cobertura completa y accesible de almacenamiento en toda la República Mexicana; cuenta con 75,000 metros cuadrados de espacio combinado; de bodegas, equipo de seguridad, monitoreo electrónico y vigilancia las 24 horas del día.

Algo que le da prestigio y lo mantiene a la vanguardia es el reporte en línea de las operaciones de almacenamiento y distribución que ofrece a sus clientes permanecer informados a cualquier hora del día sobre el estatus de sus embarques y tener la seguridad que se encontrarán en su destino en el tiempo pactado y en el estado adecuado de la mercancía.

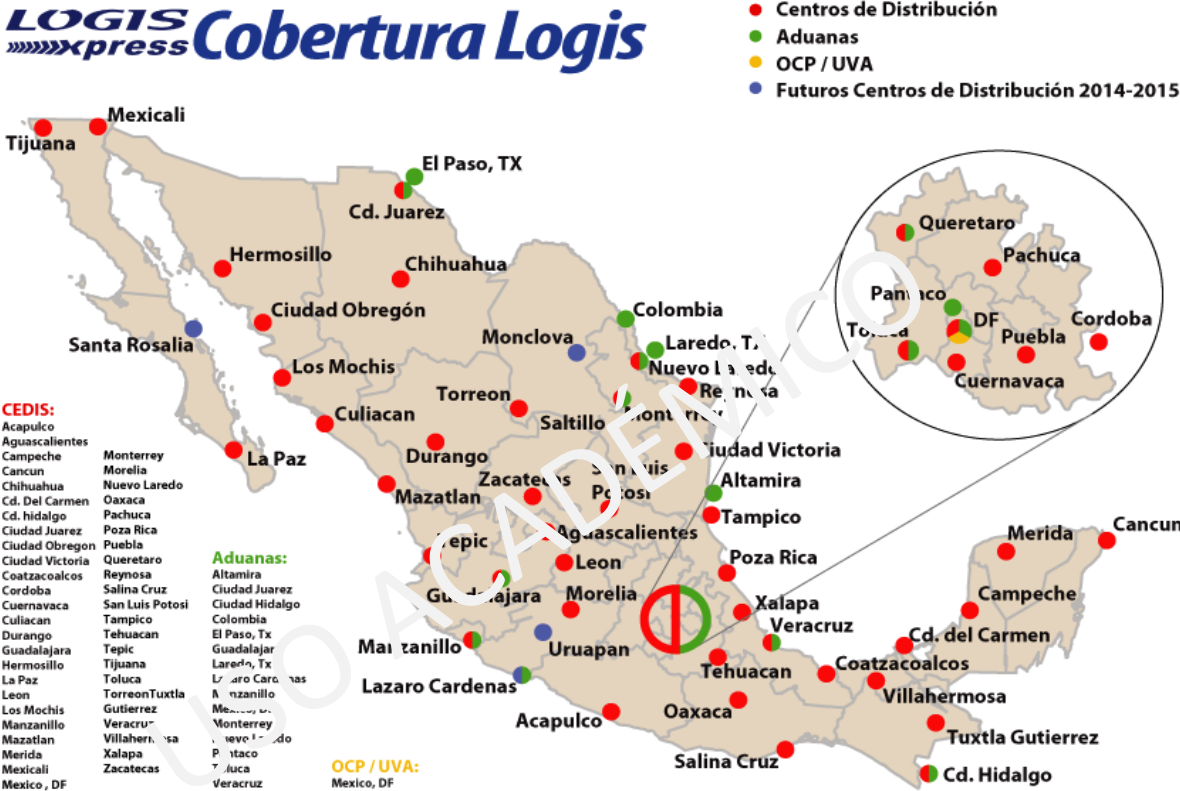
Logis cuenta con Centros de Distribución (CEDIS) en varios estados de la República Mexicana y en Centro América, lo que le permite abarcar gran parte de territorio mexicano y centroamericano para ofrecer a sus clientes la opción de contar con movilidad de su carga.

³ Fuente: Manual de Inducción, Página 10, Fecha de consulta: (06-05-2013) Permite brindar información y localización satelital con habilidad de rastrear objetivos estáticos o en movimiento en tiempo real.

⁴ Fuente: Manual de Inducción, Página 10, Fecha de consulta (06-05-2013) Sistema Satelital de comunicación móvil, permite establecer comunicación con las unidades en todo momento

Los CEDIS se localizan en las siguientes ciudades del territorio mexicano: Acapulco, Aguascalientes, Campeche, Cancún, Chihuahua, Ciudad del Carmen, Ciudad Hidalgo, Ciudad Juárez, Ciudad Obregón, Ciudad Victoria, Coatzacoalcos, Córdoba, Cuernavaca, Culiacán, Durango, Guadalajara, Hermosillo, La Paz, Leon, Los Mochis, Manzanillo, Mazatlán, Mérida, Mexicali, Ciudad de México, Monterrey, Morelia, Nuevo Laredo, Oaxaca, Pachuca, Poza Rica, Puebla, Querétaro, Reynosa, Salina Cruz, San Luis Potosí, Tampico, Tehuacán, Tepic, Tijuana, Toluca, Torreón, Tuxtla Gutierrez, Veracruz, Villa Hermosa, Xalapa y Zacatecas (ver Mapa 1).

Mapa 1. CEDIS EN MÉXICO



Fuente: <http://www.logis.com.mx/es/location.html> (22/02/2016)

Hoy en día Logis cuenta con más de 80 clientes de diversas industrias, con diferentes actividades como son: agricultura, automotriz, cosmética, química, farmacéutica, nuevas tecnologías e industria automotriz; este último es su sector más fuerte: sus centros de distribución cuentan con las instalaciones e infraestructura necesaria para almacenar y distribuir todo tipo de carga.

En cuanto a sus oficinas en Estados Unidos se encuentran estratégicamente ubicadas junto al Puente de Comercio Mundial en Laredo, epicentro del comercio internacional entre México y Estados Unidos, cuenta con instalaciones propias para la importación y exportación de mercancías por Nuevo Laredo y Colombia (Nuevo León, México); cuenta con 9000 m² de almacenaje, 40,000 m² de patio para maniobras y con unidades propias para satisfacer las necesidades Logísticas de sus clientes.

Tal como se ilustra en el Mapa 2, en Centro América cuenta con otros CEDIS en los siguientes países Guatemala, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Costa Rica.

Mapa 2. CEDIS EN CENTROAMÉRICA



Logis Centro-America



Fuente: <http://www.logis.com.mx/es/location.html> (22/02/2016)

1.3. SUCURSAL DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO (AICM) COMO MATRIZ

La matriz de Logis Servicios de Comercio Exterior se encuentra localizada estratégicamente cerca del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, dónde se concentra su mayor número de operaciones por vía aérea.

A diferencia del resto de las sucursales, la del AICM se caracteriza por contar en sus instalaciones con el área de Consultoría en Comercio Exterior, con un Organismo de Certificación de Productos y con la Unidad de Verificación Acreditada.

El área de Consultoría en Comercio Exterior proporciona a todas las sucursales, personal de Logis, y en especial a sus clientes: asesoría legal, técnica y jurídica en materia de comercio exterior.

El Organismo de Certificación de Productos es, el encargado de salvaguardar la seguridad de las personas, mediante la evaluación de conformidad con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), de los bienes que quieran comercializar, cuidando el prestigio de sus clientes al evaluar sus productos antes de distribuidos.

Las NOM: “Se refieren a la regulación técnica obligatoria expedida por las dependencias competentes, que establecen reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología y simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación.”⁵

⁵ “Sistema Integral de Información de Comercio Exterior”, Página principal, Fuente: <http://www.siiicex.gob.mx/portalSiiicex/SICETECA/Acuerdos/NOMS/nomsx.htm>
Fecha de Consulta(07/03/2016)

Es decir, son herramientas que permiten a las distintas dependencias gubernamentales establecer parámetros evaluables para evitar riesgos a la población, a los animales y al medioambiente, permiten garantizar que un producto cuente con las medidas necesarias para la seguridad del consumidor.

En cuanto a la importación, la aplicación de las NOM es obligatoria: es parte de las Regulaciones y Restricciones no arancelarias, cuando los productos nacionales son ingresados a mercados internacionales deben cumplir con determinadas especificaciones técnicas; asimismo, los productos extranjeros deben cumplir con ciertas normas para poder ser ingresados a territorio nacional.

He aquí la razón de ser del Organismo de Certificación de Productos (OCP): hacer la revisión documental de la mercancía y asesorar al cliente para que su producto cumpla con todos los requisitos que las NOM establecen y/o asesorar el cliente sobre los trámites que necesita hacer para que su producto se encuentre cumpliendo con las normas mexicanas en territorio nacional o las cumpla en el punto de entrada al país.

El OCP de Logis está acreditado por la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA); ha sido aprobado por la Dirección General de Normas (DGN) y por la Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía (CONUEE), con el No. 59/11.

La Unidad de Verificación Acreditada (UVA) se encarga de verificar la información necesaria que deben contener los productos nacionales o importados para su venta

al consumidor final; es decir, los requisitos que deben cumplir las etiquetas, envases, embalajes, instructivos, garantías y la publicidad de los productos, para dar información al usuario y prevenir que la falta de esta información pueda causar algún perjuicio al consumidor.

Dentro de las funciones de la UVA está el Vigilar que la información contenida en el etiquetado o marcado de los productos cumpla con la normatividad que les aplica.

Cabe hacer notar que sólo está acreditado en las siguientes normas:

Cuadro 2. NORMAS PARA PRODUCTOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

NORMA MEXICANA	OFICIAL	ALCANCES
<i>NOM-001-SCFI-1993</i>		Aparatos electrónicos de uso doméstico alimentado por diversas fuentes de energía. Requisitos de seguridad y métodos de prueba para la aprobación de tipo
<i>NOM-003-SCFI-2000</i>		Productos eléctricos. Especificaciones de seguridad
<i>NOM-016-SCFI-1993</i>		Aparatos electrónicos de uso en oficinas y alimentados por diferentes fuentes de energía eléctrica. Requisitos de seguridad y métodos de prueba.
<i>NOM-019-SCFI-1998</i>		Seguridad de equipo de procesamiento de datos.
<i>NOM-058-SCFI-1999</i>		Productos eléctricos: balastos para lámparas de descarga eléctrica en gas. Especificaciones de seguridad.
<i>NOM-064-SCFI-2000</i>		Productos eléctricos-luminarios para uso en interiores y exteriores. Especificaciones de seguridad y métodos de prueba

Fuente: www.logis.com.mx/ocp_f/indexa290.html?q=node/10 (10/03/2016)

Cuadro 3. NORMAS PARA PRODUCTOS INFANTILES

NORMA OFICIAL MEXICANA	ALCANCES
<i>NOM-133/1-SCFI-1999</i>	Productos infantiles. Funcionamiento de andaderas para la seguridad del infante. Especificaciones y métodos de prueba.
<i>NOM-133/2-SCFI-1999</i>	Productos infantiles. Funcionamiento de carriolas para la seguridad del infante. Especificaciones y métodos de prueba.
<i>NOM-133/3-SCFI-1999</i>	Productos infantiles. Funcionamiento de corrales y encierros - Especificaciones y métodos de prueba

Fuente: http://www.logis.com.mx/ocp_f/indexa290.html?q=node/10 (10/03/2016)

Cuadro 4. NORMAS PARA PRODUCTOS CON EFICIENCIA ENERGÉTICA:

NORMA OFICIAL MEXICANA	ALCANCES
<i>NOM-005-ENER-2012</i>	Eficiencia energética de lavadoras de ropa electrodomésticos. Límites, métodos de prueba y etiquetado
<i>NOM-011-ENER-2006</i>	Eficiencia energética en acondicionadores de aire tipo central, paquete o dividido. Límites, métodos de prueba y etiquetado
<i>NOM-015-ENER-2012</i>	Eficiencia energética de refrigeradores y congeladores electrodomésticos. Límites, métodos de prueba y etiquetado
<i>NOM-017-ENER/SCFI-2012</i>	Eficiencia energética y requisitos de seguridad de lámparas fluorescentes compactas autobalastadas. Límites y métodos de prueba
<i>NOM-021-ENER/SCFI-2008</i>	Eficiencia energética y requisitos de seguridad al usuario en acondicionadores de aire tipo cuarto. Límites, métodos de prueba y etiquetado
<i>NOM-023-ENER-2010</i>	Eficiencia energética en acondicionadores de aire tipo dividido, descarga libre y sin conductos de aire. Límites, métodos de prueba y etiquetado
<i>NOM-028-ENER-2010</i>	Eficiencia energética de lámparas para uso general. Límites y métodos de prueba
<i>NOM-030-ENER-2012</i>	Eficacia luminosa de lámpara de diodos emisores de luz (LED) integrada para iluminación general

NORMA OFICIAL MEXICANA	ALCANCES
<i>NOM-031-ENER-2012</i>	Eficiencia energética para luminarias con diodos emisores de luz (Leds) destinados a vialidades y áreas exteriores públicas
<i>NOM-032-ENER-2013</i>	Límites máximos de potencia para equipos y aparatos que demandan energía en espera. Métodos de prueba y etiquetado

Fuente: http://www.logis.com.mx/ocp_f/indexa290.html?q=node/10 (10/03/2016)

El OCP lleva a cabo el procedimiento por el cual se asegura que un producto, proceso, sistema o servicio se ajusta a las normas, lineamientos o recomendaciones de organismos dedicados a la normalización, nacionales o internacionales.

En seguida se visualizan las Normas de alcance de la Unidad de Verificación en

Logis:

Cuadro 5. INFORMACIÓN COMERCIAL - UVNOM041

NORMA OFICIAL MEXICANA	ALCANCES
NOM-004-SCFI-2006	Textiles, prendas de vestir
NOM-015-SCFI-2007	Información Comercial. Etiquetado en Juguetes
NOM-020-SCFI-1997	Artículos de Piel
NOM-024-SCFI-2013	Electrónicos, eléctricos y electrodomésticos
NOM-050-SCFI-2004	General de productos
NOM-051-SCFI/SSA1-2010	Alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados
NOM-116-SCFI-1997	Aceites y Lubricantes
NOM-141-SSA1/SCFI-2012	Productos de perfumería y belleza preenvasados
NOM-186-SSA1/SCFI-2013	Cacao chocolate y derivados
NOM-189-SSA1/SCFI-2002	Productos de aseo de uso doméstico

NORMA OFICIAL MEXICANA	ALCANCES
NOM-142-SSA1/SCFI-2014	Bebidas alcohólicas

Fuente: http://www.logis.com.mx/ocp_f/index67db.html?q=node/13 (15/03/2016)

Cuadro 6. TELECOMUNICACIONES-UVNOMTEL 004

NORMA OFICIAL MEXICANA	ALCANCES
NOM-192-SCFI/SCT1-2013	Aparatos de televisión y decodificadores

Fuente: http://www.logis.com.mx/ocp_f/index67db.html?q=node/13 (15/03/2016)

Logis cuenta con clientes muy importantes en su Unidad de Verificación Acreditada, entre de los que destacan:

CLIENTE
CHRISTIAN DIOR
GIVENCHY
SONY ERICSSON
REVLON
ROYAL
MONSTER
CRAYOLA
UNCLE BEN'S
SHARP
LOEWE
CHUPA CHUPS
X-TRIM
ACQUA DI PARMA
BARBIE
VERBATIM

Fuente: http://www.logis.com.mx/ocp_f/index67db.html?q=node/13 (15/03/2016)

1.4. ORGANIGRAMA DE OPERACIONES EN EL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO (AICM)

El departamento de operaciones en el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) está dividido en siete áreas, para optimizar la gestión de las diversas tareas que debe atender. A continuación, se enuncian cada una de ellas.

Revalidación de Guías: Se encarga de recolectar las guías aéreas en los distintos Recintos Fiscalizados para ser revalidadas al Agente aduanal, por lo general, las guías vienen consignadas al importador, por lo tanto ceden derechos al Agente Aduanal para poder realizar el despacho aduanal. Cuando se cuenta con los documentos en original, el área de guías entrega un juego de copias al área de previo para seguir con el proceso.

Previos: Al contar con copia de documentos, el área de previo se dirige al almacén fiscalizado donde se encuentra la carga y se encarga de hacer el reconocimiento físico de la mercancía e informar cualquier diferencia entre lo amparado en factura y/o packing list contra lo localizado físicamente, así como también revisar que la carga se encuentre en perfectas condiciones, de lo contrario reporta cualquier avería en la mercancía. El trabajo realizado en previos es muy importante ya que nos basamos en los comentarios de esta área para hacer la declaración en pedimento de importación y determinar la clasificación arancelaria de la misma.

Clasificación: Se encarga de determinar la fracción arancelaria en la que cae la mercancía, según sus características físicas, el material con el que este hecho y el uso que se le dé. La fracción arancelaria determina campos muy importantes en el pedimento, desde la descripción de las mercancías hasta los impuestos a pagar por lo que es muy importante determinar la fracción arancelaria correctamente.

Importación: encargada de estar en coordinación con las seis áreas de este departamento y el cliente, debido a que da seguimiento desde la salida de origen hasta la entrega en destino.

Exportación: Responsable de coordinar la recolección del material y el envío en perfectas condiciones al país de destino.

Salidas: Se encarga de la liberación del material de aduana, una vez que se cuenta con el pedimento validado y pagado.

Almacén: Es el área encargada de recibir el material liberado de aduana y resguardarlo hasta el momento de su recolección o entrega al cliente.

1. ORGANIGRAMA DE OPERACIONES AICM



Fuente: <http://192.168.0.103/intranet/?q=node/600> (23/03/2016)

Desempeño mi puesto en el área de importación, como Coordinadora de Gestión Logística de importación. Mi jefe inmediato es la Especialista técnico de importación. Tengo una persona a mi cargo que es la Analista Junior de importación, juntas llevamos el seguimiento de un grupo de importadores.

2. DESEMPEÑO LABORAL EN LA EMPRESA

2.1.- ACTIVIDADES PREVIAS EN LOGIS

Inicié a laborar en Logis en abril de 2013, en al área de Auditoria Documental, como Asistente de Auditoria Documental. Las funciones que desempeñaba consistían básicamente en la revisión de pedimentos y documentos anexos (guía aérea, factura comercial, *packing list*, documentos de incrementables, Certificados de origen, etc.).

Se trataba de pedimentos modulados: el área de auditorio documental es el último filtro antes de archivar los pedimentos para resguardo por el periodo considerado por el Agente Aduanal y el importador.

La revisión consistía básicamente en corroborar los datos de factura: el número de factura física contra la declarada en pedimento, la fecha de factura, las piezas amparadas, el precio unitario, el precio total; se revisa también el número de guía *Master* y guía *House*, los pesos y bultos de la guía; corroborábamos los cálculos de impuestos (Derecho de trámite Aduanero, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto general de importación); revisábamos también los valores (Valor en aduana, Valor dólares, Precio pagado y valor comercial), la fecha de llegada del material al país ya que esta rige el cálculo de impuestos a pagar; el recinto fiscalizado, la aerolínea; el INCOTERM marcado en factura y que correspondiera con la declaración de

incrementables siendo pre-pagados o tengamos montos a pagar en destino; sobre todo revisábamos la mercancía declarada en pedimento, unidad de medida comercial, el país de origen; se localizaban errores mínimos y rectificables en alguno de estos campos, pero también se revisaban campos en los que en mi estancia en esa área no se localizaban errores por la gravedad que implica declarar incorrectamente o la omisión de alguno, como: permisos, cartas bajo protesta, cartas compromiso, etc.

Posteriormente, se revisaban los e-documents, documentos subidos a la VUCEM (Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano); los e-documents que obligatoriamente se transmiten son: la guía aérea, la factura comercial (como COVE), la declaración complementaria de información, el certificado de origen (en caso de estar aplicando preferencia arancelaria), los documentos que comprueben el cumplimiento de la regulaciones y restricciones no arancelarias, el oficio de Certificación en materia de Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) en caso de empresas IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación).

Hacíamos un reporte diario de los folios logis que revisábamos; los pedimentos que estaban correctos se empacaban para entregar al archivo; los pedimentos que tuvieran algún error se separaban y volvían a ser revisados por el Jefe de Auditoría Documental.

Cuando se determinaba en esta última revisión que el pedimento contaba con alguna anomalía se solicitaba la rectificación del pedimento con previa autorización del importador quien constataba el error.

Posteriormente, ya contando con la rectificación del pedimento, se enviaba al área de archivo para mantenerlo resguardado. Esta área únicamente se encuentra en la matriz de la empresa (AICM): aquí se concentra el archivo de las 4 patentes y las distintas aduanas por las que opera Logis.

El trabajo en esta área no es tan intenso, puesto que se trata de pedimentos que ya fueron modulados, no se tiene la presión de liberar el material y por ende se cuenta con el tiempo suficiente para revisar minuciosamente cada documento y cotejar contra lo declarado en el pedimento.

Es un área muy interesante puesto que tienes contacto con los pedimentos de todos los clientes, todas las patentes y todas las aduanas por las que se tiene despacho en Logis. El hecho de revisar los pedimentos de aduanas aéreas, marítimas y terrestres te da un panorama muy amplio de la operación; adicionalmente, puedes revisar los distintos materiales que maneja cada cliente y las regulaciones y restricciones no arancelarias que deben cumplir.

Esta área (además de Recursos Humanos) es la única que no tiene contacto con el cliente; en ningún momento se presenta el contacto, todo es de manera interna; si se requiere rectificar un pedimento se recurre al ejecutivo de cuenta para que solicite

la autorización del cliente y es él quien daba los comentarios del cliente, fungía como intermediario.

En el área de Auditoría documental también nos encargábamos de emitir las Manifestaciones de Valor y Hojas de cálculo de todos los embarques despachados; en estas no revisábamos los cálculos puesto que se imprimían mediante el sistema; una vez generadas se empacaban y enviaban al domicilio del importador para que fueran revisadas y firmadas por el representante legal de la empresa. El envío de dichas manifestaciones se hacía mediante el transporte consolidado de Logis.

Cuando el importador contaba con todas sus Manifestaciones firmadas, programábamos su recolección para posteriormente resguardarlas en el archivo. Todos los documentos que se resguardan en archivo son fotocopias, no se conservan originales puesto que son propiedad del importador.

2.2 FUNCIONES

El puesto que actualmente desempeño en Logis es Coordinadora de Gestión Logística de Importación Aérea en el AICM.

Inicié en el área de operaciones el 7 de abril de 2014. A diferencia de mi puesto anterior en el área de auditoría documental, el área operativa es muy demandante, trabajamos contra reloj: los pedimentos son urgentes al viajar por vía aérea, la

liberación de aduana debe ser en el menor tiempo posible debido a que el material que arriba al Recinto Fiscalizado empieza a generar costos de almacenajes desde el tercer día de entrada al país; el objetivo es liberar el material sin generar costos por estadías.

La función de mi puesto consiste básicamente en el seguimiento de los embarques desde origen hasta la entrega final. Nos encargamos de coordinar con las distintas áreas de Logis y nuestros clientes para asegurarnos que la importación se realice en los tiempos establecidos y primordialmente que se cumplan correctamente las formalidades de despacho aduanal.

Generalmente doy seguimiento a los embarques de clientes que importan partes automotrices, provenientes principalmente de China, Malasia y Taiwán. Importan también, maquinaria y equipos de pruebas provenientes principalmente de Alemania, Italia y Estados Unidos

La primera función del día es realizar un reporte de los folios de embarques despachados el día anterior, que cotejo con el área de almacén y posteriormente envío a mis clientes para que consideren el material que fue liberado y programen su recolección.

El seguimiento de embarques inicia cuando el cliente nos reporta que tendrá un material para ser liberado por la aduana del AICM; nos brinda un número de guía

House y *Master*, con las cuales rastreo el material y reviso la fecha de llegada al país.

Cuando la carga llega al país, esperamos a que termine la confronta y la consolidadora indique que la mercancía se encuentra disponible y podemos recolectar documentos, (guía aérea, Factura comercial, *Packing List* y Certificado de origen en caso de haberse emitido), para la recolección de documentos.

Solicito al cliente una carta poder: las guías vienen consignadas a la razón social del importador; ellos deben emitirnos una carta otorgando el poder para la liberación del material a nuestro Agente aduanal; posteriormente, realizo un pago electrónico al consolidador por el sello de revalidación: este sello es la prueba de que el importador le brindo el poder a nuestro Agente Aduanal para realizar las formalidades de despacho aduanero.

Cuando el consolidador me confirma la disponibilidad de documentos coordino con el área de "Guías" para que me apoyen a recolectar los documentos revalidados en aduana. Ellos me notifican cualquier incidencia en la recolección, que reviso en caso de ser necesario con el consolidador y el cliente.

Las incidencias que se pueden presentar es cuando los documentos no se encuentren disponibles en el horario notificado; por ende, la operación resulta tener demoras; también es común que aun cuando el consolidador nos notifica la disponibilidad de documentos y carga, al presentarnos a recolectarlos nos indiquen

que la carga no llegó, que hubo un cambio de vuelo y aun no tiene fecha de llegada; una incidencia común se suscita cuando contamos con guía y acudimos al recinto fiscalizado a realizar el previo de la mercancía y no encontramos registro de la guía en ese almacén; en este caso el consolidador nos apoya rastreando la carga y nos notifica en que recinto fiscalizado correcto es donde se encuentra la mercancía; nos corrige la guía aérea colocando el recinto fiscalizado correcto y procedemos a realizar previo.

Cuando contamos con guía aérea revalidada que constate que nuestro Agente Aduanal es encargado de realizar la importación, coordino con el área de previos quien se encarga de realizar la revisión física de la mercancía, se toman fotografías y se coteja lo que llevo físicamente contra lo facturado.

Si existe una diferencia, la persona que realiza el previo tiene la obligación de reportarme dicha incidencia y a su vez yo lo reporto con el cliente para revisar en conjunto si recibiremos otra factura o mi cliente determine con su proveedor qué fue lo que pasó, porque no cuadra lo factura contra lo físico.

Posteriormente, coordino con el área de clasificación para que me apoyen asignando fracción arancelaria al material; muchas de las ocasiones esta es el área donde más tiempo debemos considerar, debido a que debemos solicitar al cliente datos específicos de su material para que pueda ser clasificado.

Cuando recibo la información del cliente se la envío a mis compañeros de clasificación: soy intermediaria entre el cliente y el área de clasificación; mis compañeros revisan la información y me envían comentarios, que le hago llegar al cliente.

La fracción arancelaria es muy importante: como he mencionado, con base en la fracción arancelaria, sabremos los impuestos a pagar y las Regulaciones y Restricciones no arancelarias que debemos cumplir.

Cuando ya cuento con clasificación arancelaria, me corresponde investigar en el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX) si requiero el cumplimiento de Regulaciones y Restricciones no arancelarias. En caso de requerir el cumplimiento, me corresponde investigar la forma de aplicar el mismo y dar aviso a mi cliente para que este consiente de los tiempos que puede tomar esto y las cartas que me tendría que enviar en caso de exentar alguna de las Regulaciones y Restricciones no arancelarias, firmadas por su representante legal, misma que se transmite en VUCEM como *e-document* y es solicitada en caso de que el material caiga en reconocimiento aduanero.

Posteriormente, coordino con la Analista Junior de importación para que realice la proforma del pedimento, indicando la fecha correcta de llegada al país de la mercancía para la correcta declaración de impuestos (Impuesto General de Importación (IGI), Derecho de trámite Aduanero (DTA) e IVA; la analista también genera los *e-documents* del pedimento; se basa en la regla 3.1.7, de las Reglas

Generales de Comercio Exterior Mexicano (RGCE) para realizar las declaraciones correspondientes a los datos faltantes en factura, si la fracción arancelaria nos pide el cumplimiento de algunas Regulaciones y Restricciones no arancelarias.

Cuando la analista cuenta con la proforma del pedimento, se la entrega a la Especialista de importación; ella se encarga de revisar el pedimento y dictaminar si requiere alguna modificación. Si las Regulaciones y Restricciones no arancelarias fueron aplicadas correctamente y si no existe alguna modificación que requiera el pedimento.

Cuando el pedimento está correcto me lo entregan y envío la proforma a mi cliente para que me autorice el pago; antes de ser pagado reviso con el área de Crédito y cobranza si el cliente tiene fondos suficientes para que podamos proceder con el pago del pedimento; si el pago es autorizado, procedo a pagarlo y posteriormente lo envío a la aduana.

Doy aviso a mis colegas que se encuentran en aduana que recibirán un pedimento de mi cliente y me apoyen con la liberación; si ellos requieren algún dato extra o tiene algún inconveniente para que les entreguen carga en almacén me lo notifican, yo lo reviso y les informo en cuanto el tema esté resuelto y podamos seguir con el proceso de liberación; el área de salidas me informa también si la mercancía tiene algún daño y solicitan mi autorización para realizar la liberación en el estado en el que se encuentre la carga. En ese momento notifico a mi cliente y ellos me indican si procedemos con la liberación.

En los casos donde solicitemos autorización para liberar un material que se presenta en malas condiciones, solicito a mis compañeros me apoyen con fotografías para tener un respaldo del estado en el que estamos recibiendo el material; en cuanto contamos con autorización para la liberación, les notifico a mis compañeros y proceden a cargar el material a la unidad que modulará.

Cuando pasan a sistema me notifican el material desaduanado libremente o si le toco reconocimiento aduanero. En caso de que le toque reconocimiento, le informo a mi cliente.

Cuando la mercancía ya se encuentra liberada, la unidad se dirige a almacén Logis, donde será descargada; mediante un documento (remisión) les indico al personal del almacén si la carga se resguardará en almacén Logis para que posteriormente lo recolecte el cliente, si se hará la entrega en unidad especial o si se enviara en taxi, todo dependiendo de la instrucción que me envié el cliente anticipadamente.

Al final del día, los documentos originales que recolectaron mis compañeros del área de guías los recibo en la oficina y se envían junto con el pedimento pagado al cliente ya que son propiedad del mismo; posteriormente genero la Manifestación de valor y la Hoja de Cálculo, para terminar hago una relación de todos los pedimentos que estamos entregando y en caso de ser necesario se incluyen observaciones.

En caso de ser requeridos estos documentos los entrego al área de facturas para que se realice la facturación de los costos necesarios, que a su vez envían al área

de Crédito y Cobranza para que realicen la cuenta de gastos a mis clientes y puedan ser pagadas.

Como mencioné, al día siguiente de la liberación, envió al cliente un reporte de todos los embarques liberados el día anterior para que puedan considerar la unidad que posicionarán para la recolección o nos indican si haremos la entrega del material en unidad Logis.

Por lo general, el material que liberamos se resguarda por 2 o 3 días en almacén Logis y el cliente me informa qué días recolectará material y a qué hora, nos envía datos del operador y unidad, que comparto con mis compañeros de almacén para que tengan contemplada la entrega y el espacio libre el almacén.

Cuando realizamos la entrega del material, envió una nueva relación a mi cliente indicándole el material que fue entregado y posteriormente ellos me confirman la recepción del material en su planta. En ese momento termina mi función con el cliente.

2.3.- IMPORTACIONES CON CLIENTES ESPECÍFICOS

Las importaciones que realizo se enfocan básicamente en dos clientes de la industria automotriz: Grupo Magneti Marelli y Grupo Antolin; el más demandante

resulta ser Grupo Magneti: tiene operación por la aduana del AICM con 4 de sus filiales (Magneti Marelli Sistemas Electrónicos México SA de CV, Magneti Marelli Toluca Mexico S. de RL de CV, Magneti Marelli Promatcor Sistemi Sospensioni Mexicana S de RL de CV y Automotive Lighting Rear Lamps Mexico S de R.L de C.V.), con Grupo Antolín solo se opera con una de subdivisión (Magna internacional).

Los dos clientes principales, cuentan con programa PROSEC⁶, que les permite la importación de cierta mercancía con un pago mínimo e incluso exento del Impuesto General de Importación (IGI), siendo pedimentos definitivos o temporales.

Ambos clientes cuentan también con programa IMMEX⁷, que les facilita la importación temporal de mercancías destinadas a la elaboración, reparación o transformación sin pago de IGI y exentos también de pago de IVA, debido a que están certificados en materia de IVA e IEPS.

⁶ SECRETARIA DE ECONOMIA, “Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)” son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel *ad-valorem* preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. Página principal, Fuente: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/prosec>, Fecha de Consulta: (05/08/2016)

⁷ SECRETARIA DE ECONOMIA, “Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación” El Programa IMMEX es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Página principal, Fuente: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>, Fecha de Consulta: (05/08/2016)

Magneti Marelli opera a nivel internacional como proveedor de productos, sistemas y componentes de alta tecnología para el mundo del automóvil. La sede se encuentra en Corbetta (Milán), Italia.

Con una facturación de 7,3 millones de euros en 2015, alrededor de 40.500 empleados, 89 plantas de producción, 12 centros de investigación y 30 centros de aplicación, el grupo está presente en los 5 continentes y en 19 países (Italia, Francia, Alemania, España, Polonia, República Checa, Rusia, Serbia, Eslovaquia, Turquía, Estados Unidos, México, Brasil, Argentina, china, Japón, India, Malasia y Corea).

Magneti Marelli suministra a todos los fabricantes de automóviles más importantes de Europa, Norteamérica, Sudamérica y Asia. Como parte de su misión a nivel mundial, Magneti Marelli tiene como objetivo combinar la calidad y la oferta competitiva, la tecnología y la flexibilidad, a fin de proporcionar tecnologías clave a precios competitivos para el consumidor final.⁸

Sin duda, Magneti Marelli representa uno de los principales clientes de Logis por la cantidad de operaciones que maneja mensualmente no solo por la aduana del

⁸ MAGNETI MARELLI "Historia de la empresa", Página principal, Fuente: <http://www.magnetimarelli.com/> Fechas de Consulta: (03/08/2016)

AICM, sino también por las distintas aduanas que opera con embarques de importación y exportación.

La mercancía para proceso productivo que importa principalmente son: motores, circuitos integrados, circuitos modulares, tornillos, programador y controlador de circuitos, varistor, transformador, cables con conexiones, capacitor, conector, condensador, bobina, pantalla, pantalla de cristal líquido, transistor, diodo, cristal piezoeléctrico, cubiertas, botón de mango, transportador de banda, sensores, relevador, tinta de impresión, copolímeros de acrilonitrilo-butadieno-estireno (ABS), tableros de vehículo, velocímetros, paneles de control táctil, pintura acrílica, thinner (material peligroso) y calaveras; en cuanto al activo fijo que importa tenemos bancos de pruebas, maquinaria de ensamble, equipo programador, lector de código de barras y partes para banco de pruebas, provenientes principalmente de Alemania e Italia.

“Grupo Antolin es una multinacional líder en el desarrollo, diseño y fabricación de componentes de interior para la industria del automóvil (Techos, Puertas, Asientos e Iluminación). Una empresa establecida en 26 países y cuenta aproximadamente con 28.000 empleados”⁹

Los países donde Grupo Antolín tiene presencia son: Alemania, Argentina, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Corea, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Francia, India,

⁹ GRUPO ANTOLIN “Historia”, Página principal, Fuente: <http://www.grupoantolin.com/es/compania>
Fecha de Consulta: (10/08/2016)

Italia, Japón, Marruecos, México, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Rusia, Sudáfrica, Tailandia y Turquía.

Para la sucursal de Logis en el AICM Grupo Antolin no representa un poderoso cliente puesto que solo opera con su subdivisión Magna Internacional como he mencionado líneas arriba; sin embargo, para sucursales como Manzanillo, Nuevo Laredo y Toluca, representa uno de los mejores clientes por la cantidad de embarques mensuales que tiene.

El material que comúnmente importa como activo fijo son moldes de inyección de plástico y máquina de soldar por ultrasonido; la materia prima generalmente consiste en arneses de uso automotriz, tornillos, ductos, resortes, partes para carrocería, controlador de velocidad para motor eléctrico, interruptores, tuercas, conectores, válvulas, brocas, filtros, abrazaderas, rejillas para salida de aire, diodos, cubiertas, circuitos modulares, pernos, rodamiento, carrete, sellador, engrasador y termómetros.

2.4.- CASOS PRÁCTICOS

Comúnmente en el AICM tenemos embarques que son urgentes de liberación; sin embargo, hay ocasiones que requieren verdadera prioridad, debido a los riesgos que corre nuestro cliente para producción por falta del material por importar.

El 28 de marzo de 2016 el cliente *Magneti Marelli* Toluca México S de RL de CV., nos solicitó apoyo para la liberación de un material que había arribado al país el 20 de marzo de 2016; por falta de coordinación no sabía que el material ya estaba en el país hacía una semana: se trataba de una maquinaria con un peso de 11 343 kg.

Eran 9 cajas de madera, amparando la carga con 8 facturas. La maquinaria no la teníamos clasificada: era un material nuevo, los documentos no se habían recolectado y mucho menos contábamos con previo. Con este panorama, prácticamente era muy posible que fuera liberado aproximadamente en 2 días tratando como prioritario el embarque; sin embargo, el cliente nos solicitó liberar ese mismo día, puesto que le informaron que al día siguiente se presentarían ingenieros italianos en planta que volaban solo por 3 días para dar capacitación a los ingenieros mexicanos que operarían la maquinaria.

La pérdida económica que representaba el pagar a ingenieros italianos por hora de capacitación sin recibirla, la demora de preparación de ingenieros mexicanos para iniciar a operar la maquinaria y por ende el retraso en el proceso, era muy representativa por lo que se nos encargó de sobremanera realizar la importación ese día.

Iniciamos el proceso inmediatamente: coordiné con el área de guías la recolección de documentos y con el área de previos para que se diera prioridad al embarque.

Teníamos 9 cajas de madera con un peso mayor a una tonelada cada una; se asignaron 2 personas para realizar el previo de cada caja, esto implicó quedarnos sin personal para realizar los previos del resto de los clientes.

Mientras se trabajaba con el previo en aduana, solicitamos información al cliente para adelantar la clasificación arancelaria. El cliente contaba con manuales de la maquinaria, lo que facilitó la clasificación arancelaria. Se había acordado que se importaría como una línea de producción; es decir, podríamos declarar una sola fracción arancelaria y debido al volumen y peso de la mercancía se utilizaría un tráiler para la liberación. Solicitamos al cliente fotografías de cómo embarcaron el material para tener un panorama más amplio; sin embargo, por la diferencia de horarios entre México e Italia, no fue posible localizar al proveedor.

Al cabo de 7 horas el previo de la maquinaria fue terminado y enviado a la oficina para corroborar la fracción arancelaria que se había determinado a reserva de previo.

Al recibir el previo nos dimos cuenta que la maquinaria no podía ser considerada como una línea de ensamble: traía varias piezas desensambladas que por reglas de clasificación arancelarias debían ser clasificadas en su propia fracción; esto demoraría mucho el embarque: se necesitaría de información para clasificar y corroborarla, además de hacer el cruce de información recibida contra el material localizado.

El cliente nos apoyó mucho enviando la información rápido y tuvimos una conferencia telefónica entre él, mi gerente, el representante legal de *Magneti Marelli* Toluca México S de RL de CV., los clasificadores, mi contacto directo de la empresa y yo, para determinar cómo venía presentado físicamente el material, cómo venía presentado en facturas, cómo sería declarado en pedimento; que todo estuviera en orden, nos tomó más de dos horas aclarar todo esto.

Aproximadamente a las 7:30 Iniciamos la captura del pedimento, trabajando contra reloj: necesitaríamos un tráiler para liberar la carga y este tipo de unidades solo pueden ingresar a la aduana en un horario de 20:00 a 23:00. El servicio extraordinario lo ingresé en un horario de 21:00 a 24:00hrs, puesto que solo se permite ingresar servicios extraordinarios ante aduana del AICM por un lapso de 3 horas.

Cuando iniciamos la captura del pedimento surgieron más dudas: la divisa no estaba declarada por lo que la solicitamos al cliente. En cuanto al país de origen tuvimos que buscar las piezas principales para determinarlo: varios accesorios también mencionaban el país de origen y el número de serie.

También, fue un problema en el que necesitamos del apoyo del proveedor para que nos indicara el número de serie y donde podía ser ubicado en caso de reconocimiento aduanero; otra situación que tuvimos con la dirección del proveedor: la que teníamos registrada en sistemas no coincidía con la plasmada en la factura comercial. Solicitamos al cliente revisara con el proveedor la dirección fiscal

correcta, debido a que: “El contribuyente que no sea localizado en su domicilio fiscal o el domicilio fiscal del contribuyente o el de sus establecimientos estén en el supuesto de no localizado o inexistente”¹⁰ es Causal de baja del padrón de importadores y cancelación de la patente.

Después de unos minutos, el cliente nos envió el correo de su proveedor donde indicaba que su dirección fiscal había cambiado hace unas semanas, y que la dirección fiscal correcta era la mostrada en factura por lo que tuvimos que modificar la dirección en el sistema.

Terminamos la captura del pedimento aproximadamente a las 20:30. El cliente nos dio su visto bueno y procedimos al pago del mismo. Contamos con pedimento pagado a las 20:45 pm, solo teníamos poco más de dos horas para modular el material.

Enviamos en taxi el pedimento pagado a la aduana. Llego aproximadamente a las 9:00. Mis compañeros pasaron a almacén para facturar; ya con la facturación en almacén, ingresaron el tráiler para que les dieran la mercancía y poder cargar la unidad.

¹⁰ DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN “Causales de suspensión en los padrones 1.3.3.” Para los efectos del artículo 59, fracción IV, de la Ley, 84 y 87 último párrafo del Reglamento procederá la suspensión en el Padrón de Importadores y/o en el Padrón de Importadores de Sectores Específicos y/o Padrón de Exportadores Sectorial, cuando: **V.** El contribuyente no sea localizado en su domicilio fiscal o el domicilio fiscal del contribuyente o el de sus establecimientos estén en el supuesto de no localizado o inexistente. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5423696& Fuente de Consulta: (04/09/2016)

A las 22:15 me comentaron mis compañeros que la mercancía no cabía en el tráiler que estaba maniobrando para acomodarla; en ese momento nuevamente pensamos que no liberaríamos el material ese día.

El representante legal del agente aduanal y yo fuimos a la aduana para revisar con la autoridad aduanera nos diera más tiempo para la liberación; el permiso fue negado, nos comentaron que tratáramos de modular porque si sobrepasábamos el tiempo nos multarían.

Faltando 5 minutos para las 23:00 hrs. nos comentó el tramitador que ya había acomodado la carga, que ya iba en camino al módulo.

El material logró ser liberado en tiempo y enviado a Toluca donde estaban en espera del material para descargarlo y ensamblarlo para que el personal recibiera la capacitación al día siguiente.

El cliente estaba muy contento con nosotros, nos felicitó con el Agente Aduanal y el dueño de la empresa. Nos agradeció el apoyo y felicitó por lograr la liberación. Aunque no siempre tenemos felicitaciones: hay ocasiones en las que no son suficientes los esfuerzos realizados.

SEGUNDO CASO

El cliente Grupo Antolín nos comentaba que un gerente de su empresa realizó una compra de cámaras digitales fotográficas; sin embargo, la adquisición no la solicitó

a su área de compras, el envío se solicitó al área directamente con el proveedor el cual hizo el envío por paquetería; cuando la mercancía llegó al país le comentaron al cliente que requerían el despacho mediante agente aduanal.

Cuando el cliente nos solicitó la importación, nos dimos cuenta que la guía aérea venía a nombre de una persona física, no a la razón social de *Intier Automotive Interiors* de Saltillo SA de CV. Notificamos al cliente que no sería posible la importación: Logis no hace importaciones a personas físicas; me comentaba que la importación sería a nombre de Intier ya que el material lo ocuparían ellos; sin embargo, el proceso interno no fue el correcto y solicitaron directamente la mercancía, que se envió a nombre de una persona física.

Solicitamos al cliente nos enviara una cesión de derechos donde especificara que la persona física le cedía completamente los derechos al importador *Intier Automotive Interiors De Saltillo SA de CV.*, la cual presentamos ante la autoridad aduanera para revisión.

Nos comentaron en aduana que la sesión de derechos no era posible, que no estaban aceptando sesión de derechos en ese momento debido a los casos de triangulación que tenían.

Le comentamos al cliente la situación y se molestó mucho, nos reportó con el Agente Aduanal y cuando el mismo Agente le comentó la situación lo reportó con el dueño de la empresa.

Prácticamente nosotros no podíamos hacer algo; sin embargo, el cliente pensó que no teníamos la disposición de apoyarlo; su material se quedó en abandono y perdieron más de 11,000 Euros.

La operación de ese cliente por la aduana del AICM bajo considerablemente en un lapso de 2 meses; posteriormente se regularizó.

TERCER CASO

Tuvimos la oportunidad de volver a ganar la confianza de nuestro cliente *Intier Automotive Interiors* de Saltillo SA De CV, debido a un material que también cayó en abandono.

Se trataba de una carga que fue enviada sin notificarle al cliente; tuvimos conocimiento de la mercancía debido a que nuestro contacto en DHL Global nos comentó que tenían una guía consignada a *Intier Automotive Interiors* de Saltillo SA De CV., y no tenían instrucciones de entregar a un Agente Aduanal. Le notificamos a nuestro cliente de este material: llevaba 2 semanas en aduana; el cliente nos autorizó recolectar documentos y realizar previo para saber de qué mercancía se trataba como comenté, no tenía conocimiento del mismo.

En cuanto recolectamos documentos y realizamos previo le hicimos saber al cliente de que proveedor se trataba. La mercancía que llegó la habíamos importado frecuentemente con ese mismo proveedor, sin embargo, los documentos viajaban sin factura comercial por lo que no podíamos avanzar.

Le solicitamos a nuestro cliente nos apoyara con documentos para amparar la carga y nos indicó que su proveedor aún no le facturaba, que, al parecer, esto se había enviado por error y muy probablemente sería retornado a origen; cedí el embarque a mis compañeras de Exportación para que apoyaran al cliente a realizar el retorno, sin embargo, no nos dio respuesta.

Seguimos insistiendo para saber cómo proceder con este embarque a lo que el cliente respondió que ya no lo retornaría ni sería importado debido a que ellos no lo habían solicitado y el proveedor no contaba con la factura final. En este momento cerramos el tema y el material quedaría en abandono.

Aproximadamente tres meses después, el cliente nos pidió recuperar el material nos comentó que habían localizado al usuario y que lo necesitaban de forma urgente.

Aún no contábamos con factura final; se la solicitamos y el proveedor la envió de forma inmediata por lo que pudimos iniciar la captura de pedimento ese mismo día.

Para ingresar, el trámite de abandono ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) se requieren cartas en original; nuestro cliente se encuentra en Toluca por lo que pudimos contar con las mismas al día siguiente.

Para iniciar un trámite de abandono, se ingresa un buzón tributario incluyendo la carta en original que nos envía el importador donde explica por qué la mercancía no

fue liberada en tiempo y por qué quiere recuperarla; la autoridad determina si autoriza liberar la carga o no.

Después de ingresar el buzón nos llamaron de la aduana del AICM para comentarnos que la carga ya estaba en manos del fisco y teníamos que hacer un trámite de Alcance lo antes posible porque en cualquier momento podía ser destinada a último uso, por el tipo de mercancía muy probablemente sería destruida.

Le comentamos al cliente la situación y se alteró un poco: nos indicaba que el material ya se había vuelto muy crítico después de más de tres meses de no haberlo importado y que seguramente pasaría lo mismo que con su embarque anterior donde no logramos importar las cámaras fotográficas y le habíamos hecho perder mucho dinero.

Sin embargo, en esta ocasión el error también era por parte del cliente: nosotros notificamos en tiempo la existencia del material y aun cuando sabíamos que se molestaría al conocer la situación era nuestra responsabilidad hacer de su conocimiento bajo qué circunstancias nos encontrábamos.

Iniciamos el proceso de Alcance inmediatamente y le solicitamos al cliente nos enviara urgentemente cartas en original que nos pedía el SAT, que recibimos al día siguiente e ingresamos con buzón tributario.

Le comentamos al cliente que debido a la urgencia del material yo acudiría personalmente a la aduana del AICM para conocer el estatus y saber qué día podíamos liberar el embarque, el cliente nos comentó que él también quería acudir a la aduana para hacerle saber a la autoridad que tan crítico estaba su material y que no podía perder más tiempo y dinero en hacer un nuevo pedido; el cliente no tenía conocimiento de que no podía ingresar a aduana sin un gafete y estar registrado, ya que el ingreso a aduana es mediante huella digital; le comentamos que podía enviar un correo solicitando visitar al personal de abandonos pero desconocíamos la fecha en que su correo tuviera respuesta y el día en que le permitieran realizar la visita, nos comentó que no podíamos perder más tiempo por lo que nos autorizó seguir con el proceso nosotros mismos.

Realmente tenía crítico este material por lo que, como señalaba líneas arriba, acudí a revisar el estatus de nuestro proceso de Alcance; nos indicaron que los documentos estaban correctos y que aún podíamos liberar el material.

Al día siguiente, nos presentamos a primera hora con pedimento pagado para liberar el material; le tocó desaduanamiento libre y aun cuando fue un proceso sencillo el cliente estaba muy agradecido con nosotros y nos felicitó por haber logrado liberar su material.

2.5. MATERIAS IMPARTIDAS EN LA LICENCIATURA CON PRESENCIA EN MIS ACTIVIDADES.

Sin duda muchas de las materias impartidas en la Licenciatura tienen relación en mis actividades, unas con mayor presencia que otras, pero todas muy importantes.

Técnicas de redacción: materia impartida en el primer semestre. Es una de las materias que brinda mayor apoyo en las RR.II. Ofrece gran respaldo en el campo laboral puesto que la comunicación se basa, en su mayoría, en la escritura de correos electrónicos y particularmente en mis actividades laborales: hay términos que suelen ser muy repetitivos obligándonos a buscar sinónimos de las palabras para evitar reutilizarlas en un mismo párrafo.

Inglés. Desde primer semestre y hasta sexto llevamos la materia de inglés; esta es una de las materias más importantes en la Licenciatura; particularmente en mis actividades es de gran importancia puesto que tengo contacto con los proveedores de mis clientes; en su mayoría se trata de proveedores europeos o asiáticos con quienes la comunicación se basa en el idioma inglés. El contacto es únicamente por medio de correo electrónico, lo que permite tener tiempo de plantear preguntas y respuestas; cabe señalar que en mi campo laboral los términos utilizados no son comunes por lo que el vocabulario se obtiene durante la práctica.

Cabe destacar que en esta rama de las Relaciones Internacionales el dominio del idioma inglés es primordial y ofrece mayores oportunidades laborales, accediendo a un crecimiento laboral y por ende profesional.

Transportes internacionales. Materia impartida en el quinto semestre que tiene gran presencia en mis actividades; por lo general coordino entrega de mercancía hasta el lugar de destino y para ello debemos considerar el tipo de unidad dependiendo las medidas del embalaje de la mercancía y el tipo de carga a trasladar; en esta materia vimos los tipos de transportes y me ha sido de gran utilidad el conocerlos, saber el cubicaje¹¹ y el tipo de mercancía que pueden trasladar, cotizo el flete y determino la mejor opción.

Es incluido también en tema de Incoterms, brindando un amplio panorama acerca de estos, tanto marítimo como aéreo; los utilizo a diario y haberlos estudiado en la Licenciatura me fue de gran utilidad: me facilitó el uso y manejo de los mismos en mis actividades laborales.

En esta asignatura hicimos una visita a la aduana de Pantaco; fue el primer contacto que tuve con una aduana y fue de gran utilidad ver como se manejaba la carga y estar en contacto con algo real para poder asimilar la teoría que estábamos adquiriendo en el aula.

¹¹ CUBICAJE: Consiste en calcular la mejor forma para acomodar la carga dentro de un contenedor de forma óptima, de manera que tanto la empresa productora como la transportista manejen la mercancía de forma adecuada y con los mejores costos.

En el mismo semestre es impartida la materia de **Comercio Internacional**; es la asignatura que mayor relación tiene con mis actividades laborales; su contenido empapa de términos específicos utilizados en la rama comercial de las relaciones internacionales.

Abarca temas como aranceles, que utilizo a diario en la cotización del pedimento, en la revisión cotidiana del Diario Oficial de la Federación, investigando si hay cambios como incremento en el arancel de cierto producto o se mantiene; es muy importante también revisar si el producto a importar será con preferencia arancelaria o no.

El temario menciona también Barreras no Arancelarias, que como he mencionado las reviso en mis actividades diarias; son plasmadas en el pedimento mediante permisos, NOM's y anuencias; la correcta aplicación de las mismas son clave fundamental entre realizar una importación correcta o cometer un gran error que tiene sanciones que van desde penalizaciones económicas e incluso la cancelación de la patente del agente aduanal y causal de baja del padrón de importadores.

En esta materia vemos también las prácticas de competencia desleal, que si bien muchas veces los importadores por falta de conocimiento las cometen sin actuar de mala fe, igualmente son sancionadas; una de mis funciones es evitar que el importador cometa ciertos errores que pueden caer en competencia desleal, por ejemplo, con los productos que tienen precios estimados importarlos por debajo del precio real.

En el sexto semestre tenemos la clase de **Convenios Internacionales**, que se relaciona con mi área laboral en el tema de tratados internacionales de libre comercio. Generalmente aplicamos preferencia arancelaria con la Unión Europea y con Estados Unidos de América.

Los últimos 3 semestres de la carrera se incluyen materias optativas, que sin duda son las que mayor presencia tienen en mis actividades. Las materias que yo cursé son Comercio Internacional, mencionada líneas arriba, y Negocios Internacionales; en esta última vimos programas como PROSEC e IMMEX, que utilizo a diario; también revisamos los requerimientos para importar, actividad que realizo todo el tiempo.

CONCLUSIONES

Puedo concluir que, laborar en una Agencia Aduanal me ha permitido adquirir mucha experiencia porque tienes la visión en todo el proceso desde que la carga se encuentra en origen hasta la entrega en destino: aun cuando mi función inicia hasta que la carga ya se encuentra en aduana lista para ser despachada, hay mercancía que es muy urgente y que el cliente nos notifica desde antes que se haga la recolección en el almacén de su proveedor.

Esto nos permite, avanzar, programar fechas de llegada, fechas de despacho y entrega y nos ayuda a ubicar situaciones que deben ser revisadas desde origen y que pueden ser determinantes en destino; por ejemplo, al emitir incorrectamente un certificado de origen de una maquinaria que es muy costosa y que es necesario aplicar la preferencia arancelaria para evitar el pago innecesario de aranceles, nosotros podemos intervenir indicando a nuestro cliente que el Certificado está siendo emitido incorrectamente y así evitar demoras en el proceso de despacho aduanal.

En lo personal, creo que es uno de los temas más complicados en la rama del Comercio Internacional, por ello creo que laborar en Agencia Aduanal me permitirá poder continuar mi preparación profesional en otra empresa, tanto del lado del importador como del lado del consolidador, quien es el encargado de realizar el flete internacional.

Esta opinión se refrenda con comentarios que he recibido por parte de mis clientes; opinan que dentro de las actividades que realizan, una de las que más conflicto les causa es el seguimiento con el agente aduanal para, el despacho de mercancías. Esto por la falta de conocimiento en el ramo, me comentan que muchas veces no tienen idea de lo que les estamos solicitando, ni comprenden porque les pedimos cartas bajo protesta de decir verdad al importar ciertas mercancías y mucho menos las consecuencias a las que se enfrentarían al no cumplir al cien por ciento con los requerimientos aduanales.

Me gustaría comentar que la mayoría de los empleados de Logis son egresados de la Facultad de Estudios Superiores Aragón, de la carrera de Relaciones Internacionales, por lo que es una muy buena opción para los compañeros que son recién egresados y buscan una oportunidad para adquirir experiencia laboral y posteriormente poder tener una oportunidad de continuar con su crecimiento profesional en las grandes empresas, que solicitan empleados ya preparados para cubrir sus vacantes y no brindan la oportunidad a recién egresados.

El Comercio Internacional es una rama de las Relaciones Internacionales que me gusta y apasiona mucho porque es un “mundo de conocimientos”, nunca dejas de aprender, cuando piensas que ya tienes dominado un proceso, surgen nuevas situaciones y dudas que te hacen investigar y conocer nuevos temas porque está en constante actualización.

El campo laboral del Comercio Internacional es muy amplio: se divide en muchos procesos desde el importador que solicita una nueva carga a su proveedor, el proveedor que se encarga de procesar el pedido y contratar un consolidador que realice el flete aéreo, el agente aduanal que se encarga de despachar la mercancía en destino, y el transportista que se encarga de la entrega en destino final; todo el proceso va de la mano por lo que la experiencia que vas adquiriendo te sirve para entender nuevos procesos, te proporciona la facilidad de tener contactos que pueden auxiliarte en cierto momento y te facilita adquirir más nuevos conocimientos.

Mi estancia en Logis Servicios de Comercio Exterior me ha gustado mucho, podría hacer una evaluación positiva de mi experiencia en la empresa, tanto profesional como personalmente; aunado al conocimiento que me ha brindado también he conocido personas muy agradables y que me han brindado su amistad, personas que tiene mucha experiencia en el campo y que me han compartido sus conocimientos para poder realizar un buen trabajo sin el temor a equivocarme porque de una u otra manera se resuelve, pero con la observación de aprender y no repetir constantemente errores.

Finalmente, Logis Servicio de Comercio Exterior me ha brindado la experiencia y el conocimiento óptimo para poder continuar mi preparación y desempeño profesional en otra empresa Transnacional y seguir adquiriendo conocimientos en un nuevo proceso de los muchos que tiene el Comercio Internacional.

MESOGRAFÍA

Liliana Haro, “Misión, visión y valores”

Disponible en: <http://192.168.0.103/intranet/?q=node/593>

Consultado el 8 de agosto de 2016.

Logis Servicios de comercio exterior S.A de C.V., “Cobertura Logis”

Disponible en: <http://www.logis.com.mx/es/location.html>

Consultado el 22 de febrero de 2016.

Sistema Integral de información de Comercio Exterior, “Normas Oficiales Mexicanas (NOM's)”. Disponible en:

<http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Acuerdos/NOMS/nomsx.htm>

Consultado el 7 de marzo de 2016.

Logis Consultores, “Normas para productos eléctricos y electrónicos”

Disponible en: http://www.logis.com.mx/ocp_f/indexa290.html?q=node/10

Consultado el 10 de marzo de 2016

Logis Consultores, “Normas para productos infantiles”

Disponible en: http://www.logis.com.mx/ocp_f/indexa290.html?q=node/10

Consultado el 10 de marzo de 2016.

Logis Consultores, “Normas para productos con Eficiencia Energética”

Disponible en: http://www.logis.com.mx/ocp_f/indexa290.html?q=node/10

Consultado el 10 de marzo de 2016.

Logis Consultores, “Información Comercial - UVNOM041”

Disponible en: http://www.logis.com.mx/ocp_f/index67db.html?q=node/13

Consultado el 15 de marzo de 2016

Logis Consultores, “Telecomunicaciones - UVNOMTEL 004”

Disponible en: http://www.logis.com.mx/ocp_f/index67db.html?q=node/13

Consultado el 15 de marzo de 2016

Logis Servicios de comercio exterior S.A de C.V., “Organigrama Operaciones AICM”

Disponible en: <http://192.168.0.103/intranet/?q=node/600>

Consultado el 23 de marzo de 2016.

Secretaría de Economía, “Programas de Promoción Sectorial”

Disponible en : <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/prosec>

Consultado el 5 de agosto de 2016.

Secretaría de Economía, “Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación”

Disponible en: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>

Consultado el 5 de agosto de 2016

Magneti Marelli Sistemas Electrónicos México SA de CV, “Magneti Marelli”

Disponible en: <http://www.magnetimarelli.com/>

Consultado el 3 de agosto de 2016

Antolin Interiors México SA de CV., “Grupo Antolin”

Disponible en: <http://www.grupoantolin.com/es/compania>

Consultado el 10 de agosto de 2016

Diario Oficial de la Federación, “Reglas Generales de Comercio Exterior para 2016 y sus anexos Glosario de Definiciones y sus Acrónimos, y 1.”

Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5423696&

Consultado el 4 de septiembre de 2016.

BIBLIOGRAFÍA

Liliana Haro, (2010), Manual de inducción, México, Ciudad de México: Logis Servicios de Comercio Exterior S.A. DE C.V., Páginas 10 y 18.

Recursos Humanos , (2010), Boletín Corporativo, México, Ciudad de México: Logis Servicios de Comercio Exterior S.A. DE C.V., Páginas 2 y 5.