



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FES ARAGÓN

“COORDINADORA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRÁFICO DE
EUROPA Y SUDAMÉRICA EN CMO DEL PACÍFICO AGENCIA
ADUANAL, S.C. (2005-2008)”

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

ALUMNA: WENDY LÓPEZ DÍAZ

ASESOR: PROF. DAVID GARCÍA CONTRERAS



México, D.F., Octubre 2008.



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

A mis padres Leonor y Diego:

Gracias por su esfuerzo y dedicación para que pudiera obtener una de las herramientas más útiles para enfrentarme a la vida. El haber podido tener y concluir una educación universitaria es un logro también de ustedes.

A mi hermana:

Krystian, gracias por ser mi cómplice en este proyecto y sobre todo como siempre, mi mejor amiga.

Al Profesor David García Contreras:

Le agradezco su asesoría, conocimientos y entusiasmo para la elaboración de este trabajo.

A CMO Del Pacífico Agencia Aduanal:

A sus directores Sra. Soledad Flores y Julio César Ortíz, gracias por el apoyo y todas las facilidades otorgadas para el desarrollo de este proyecto.

Dedico este trabajo a mis tres pequeños grandes amores: Emiliano, Carolina y Arturo.

ÍNDICE

	PÁGINA
INTRODUCCIÓN.....	1
1. GENERALIDADES SOBRE EL DESEMPEÑO LABORAL.....	5
1.1 INSTITUCIÓN DONDE SE REALIZA LA ACTIVIDAD.....	5
1.2 ACTIVIDADES RELACIONADAS CON MI EJERCICIO PROFESIONAL.....	9
1.3 EJECUTIVO DE COMERCIALIZACIÓN Y TRÁFICO.....	12
1.4 COORDINADORA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRÁFICO DE EUROPA Y SUDAMÉRICA.....	14
1.5 TUSCOR LLOYDS UK DE MÉXICO.....	18
1.6 OTROS AGENTES.....	21
1.7 APLICACIÓN DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO DE LA CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES COMO PROFESIONISTA EN EL ÁMBITO LABORAL.....	23
2. PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR E IMPORTAR.....	32
2.1 TRANSPORTE MARÍTIMO.....	34
2.2 TRANSPORTE AÉREO.....	40
2.3 TRANSPORTE TERRESTRE.....	42
2.4 DESPACHO ADUANAL.....	42
2.4.1 DESPACHO ADUANAL DE EXPORTACIÓN.....	46
2.4.2 DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACIÓN.....	49
CONCLUSIONES.....	55

FUENTES DE CONSULTA.....	61
MESOGRAFÍA.....	61
BIBLIOGRAFÍA.....	62
HEMEROGRAFÍA.....	62
ANEXOS.....	63
ANEXO 1. BILL OF LADING.....	68
ANEXO 2. GUÍA AÉREA.....	69
ANEXO 3. CERTIFICADO EUR 1.....	70
ANEXO 4. CERTIFICADO DE ORIGEN DE BRASIL.....	71
ANEXO 5. CERTIFICADO DE ORIGEN PARA EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS	72
ANEXO 6. CERTIFICADO DE ORIGEN PARA COSTA RICA.....	73
ANEXO 7. CARTA ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL.....	74
ANEXO 8. CARTA ENCOMIENDA A LA LINEA NAVIERA.....	75
ANEXO 9. PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN.....	76
ANEXO 10. PEDIMENTO DE IMPORTACIÓN.....	78
ANEXO 11. FACTURA COMERCIAL	80
ANEXO 12. LISTA DE EMPAQUE.....	81

INTRODUCCIÓN

Este informe de trabajo profesional pretende dar a conocer las funciones y desarrollo profesional que he tenido como egresada de la FES Aragón, generación 1994-1997, de la carrera de Relaciones Internacionales, cumpliendo con los lineamientos requeridos para obtener el título de esta licenciatura.

Mi objetivo es concluir y cumplir por completo con el proceso que conlleva el haber estudiado una carrera universitaria, y una vez cubierto este ciclo, dar paso a más oportunidades de desarrollo dentro del medio académico y profesional. Considero que este no es el final de mi desarrollo profesional sino el inicio a nuevas etapas de crecimiento, sobre todo para seguir adquiriendo conocimientos tanto en el campo teórico como práctico.

Con respecto a mi trayectoria laboral, inicié en empresas relacionadas a las ramas de Comercio Internacional, Tráfico Internacional y Comunicaciones y Transportes; dentro de este medio cuento con más de 8 años de experiencia. Sin embargo, debo señalar que la inclinación hacia esta área de las Relaciones Internacionales, surgió a partir del trabajo desarrollado en el servicio social, el cual ejercí en la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México. Allí empecé a involucrarme de una manera más práctica en todo lo referente a los despachos aduanales vía aérea. Al momento de iniciar la vida laboral, ya no me eran desconocidos ciertos términos y documentos, como lo son: el pedimento, la factura comercial, los certificados de origen, etc. Puedo decir que el Servicio Social

influyó en gran medida la dirección que decidí tomar para ejercer lo que sería mi labor profesional.

Actualmente me encuentro trabajando en CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C. empresa de la cual soy parte desde su fundación. Sin embargo, antes estuve laborando en Grupo de Intercambio Comercial, S.A. de C.V. empresa reexpedidora y consolidadora de carga, por un periodo de 4 años. Inicialmente ingresé al departamento de Mercadotecnia y *Pricing*, donde la función principal es el contactar empresas prospecto para, que de acuerdo a su perfil, sean canalizadas con los diferentes departamentos de ventas de importación o exportación marítimo, aéreo o terrestre, así como, la coordinación de la participación de la compañía en eventos como la “Expo Logística”, exposición que se realiza año con año, y en donde participan las principales empresas relacionadas con el transporte y logística internacional y/o conferencias y cursos para la capacitación del personal.

Exclusivamente el área de *Pricing* consiste en negociar con las líneas navieras las tarifas más competitivas, desarrollar un tarifario y mantenerlo actualizado, para proporcionarle al departamento de ventas una ventaja competitiva, y así ofrecerle al cliente la mejor opción costo-tiempo de acuerdo a los requerimientos de cada caso.

Posteriormente, dentro de la misma empresa pasé al Departamento de Ventas Habla Inglesa, como ejecutivo de cuenta; la función principal de esa área es

específicamente la venta y coordinación de exportación marítima, exclusivamente, tanto de contenedores completos como de carga consolidada, hacia prácticamente cualquier destino.

Después de eso, en el 2003 fue cuando algunas personas directores de Intercom, decidieron independizarse y crear su propia empresa, invitándome a formar parte de ella. Es así como se empezaron a estructurar los inicios de lo que es ahora CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C.

CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C. es una empresa de prestación de servicios de asesoría y coordinación en importación y exportación de mercancías, en las diferentes modalidades de marítimo, aéreo y terrestre, por lo cual he tenido la oportunidad de desarrollarme profesionalmente aplicando los conocimientos adquiridos durante la carrera.

El tratarse de una empresa de reciente creación, me ha permitido, involucrarme en diferentes áreas del proceso de la operación, atendiendo desde el primer contacto con clientes y prospectos, coordinar la logística de los embarques, hasta la negociación de alianzas estratégicas con líneas navieras, terrestres y aéreas, así como agentes en el extranjero, para lo cual he requerido del manejo de idiomas, principalmente el inglés y conocimientos de materias como comercio internacional, negocios internacionales, administración, comunicaciones y transportes, además de diplomacia e historia, todo ello para la mejor interrelación con los diferentes actores involucrados en cada una de las operaciones.

Mi desempeño profesional me ha permitido conocer y realizar directamente los mecanismos y procedimientos relacionados con permisos, trámites, requerimientos y programas, que se deben cumplir para las operaciones comerciales, lo que nos lleva a una constante actualización en materia aduanal y comercio internacional para poder asesorar y llevar a cabo la operación correcta y oportuna, cumpliendo con los estatutos establecidos. La finalidad es proporcionar al cliente un óptimo despacho de sus mercancías al menor costo y tiempo posible.

1. GENERALIDADES SOBRE EL DESEMPEÑO LABORAL

Mi desempeño laboral en el área de los transportes internacionales inició en el año 2000, al ingresar al Grupo de Intercambio Comercial, S.A. de C.V. A partir de ese momento, al darme cuenta de lo interesante y complejo que resulta todo lo relacionado a esta disciplina, me fui involucrando cada vez más. El hecho de conocer todas las variables tanto internas como externas que afectan la importación y exportación de mercancía, provocó un mayor interés y gusto por todo esto de lo cual ya había tenido algunos antecedentes en el servicio social.

Así, paso a paso fui desarrollándome en el ámbito laboral pasando de un puesto a otro, cada vez con mayor responsabilidad, hasta llegar a la empresa en la que actualmente laboro y en la que he encontrado una gran oportunidad de crecimiento profesional, esta empresa es CMO Del Pacífico Agencia Aduanal, S.C. de la cual detallaré a continuación tanto su giro como mi desempeño en la misma.

1.1 INSTITUCIÓN DONDE SE REALIZA LA ACTIVIDAD

CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C. forma parte del corporativo *C Marhnos, Inc Freight Forwarders*, o mejor conocida como Grupo CMO, empresa respaldada por el profesionalismo y la experiencia desde 1951. Actualmente, es encabezada por el Agente Aduanal, Jesús Alberto Marina Delgado, quien principalmente desempeña sus funciones en la oficina base de la aduana en Laredo, Texas.

Fue así como a partir del 2003 inicié, junto con otras personas, formando parte del *Corporativo C Marhnos*. En el 2005 se concretó la creación en forma, de lo que es hoy la filial o empresa hermana: CMO del Pacífico Agencia Aduanal. La empresa se constituyó, con el objeto de ser la mejor alternativa a las necesidades del mercado de logística mundial especializándose en los servicios de despacho aduanal y la coordinación de transporte internacional de carga, desde y hacia, cualquier parte del mundo.

CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C. se formó básicamente con personal del Grupo de Intercambio Comercial, también conocido en el medio como INTERCOM. Fueron los directores de las diferentes áreas de la empresa quienes decidieron aprovechar sus más de 30 años de experiencia en el medio así como el ímpetu del personal joven que en ese momento iniciábamos el desarrollo nuestra profesión y de esta manera asociarse con el Grupo C Marhnos quien estaba proporcionando el respaldo de una empresa estable y altamente reconocida en el medio aduanal y de transporte internacional.

Justamente esta combinación de experiencia y juventud, le da la confianza a nuestros clientes de que sus embarques son coordinados con los conocimientos e ímpetus necesarios para el buen manejo de sus operaciones, debido a que no se trata de una empresa creada “al vapor”, sino que cuenta con los cimientos necesarios para un desarrollo y crecimiento óptimo, que nos permite poco a poco ser reconocidos como una empresa sólida y en constante cambio para el mejoramiento mutuo, debido a que el trabajo que desempeñamos en cada uno de

los embarques de nuestros clientes va a repercutir en la calidad de servicio que a su vez nuestro cliente ofrezca a su proveedor en el extranjero.

Desde su fundación CMO del Pacífico Agencia Aduanal, cuenta con personal capacitado y profesional que ha permitido el crecimiento de la empresa estableciendo corresponsalías en las principales aduanas del país, como son: Manzanillo, Colima; Veracruz, Veracruz; Altamira, Tamaulipas; Lázaro Cárdenas, Michoacán; el Aeropuerto Internacional y Pantaco en la Ciudad de México, el Aeropuerto Internacional de Guadalajara y en la parte del sur Ciudad Hidalgo, Chiapas; además de las oficinas en Laredo, Texas y Nuevo Laredo, Tamaulipas.



Oficinas de CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C.



Fuente: <http://www.logistica.gob.mx>

En el área de transporte internacional contamos con alianzas estratégicas y convenios con agentes en el extranjero como L. W. Crestschmar Española, Tuscor Lloyds UK, Inter. Brasil Line y Air Sea Truck Freight Forwarders, de esta última cabe señalar que fungimos como su único representante directo en México. De igual forma, el volumen de carga que manejamos nos permite negociar tarifas competitivas con las diferentes líneas marítimas —gracias a esto la gama de servicios que ofrecemos hoy en día representa un paquete integral con las cualidades específicas para adecuarse a la medida de cada uno de nuestros clientes.

CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S. C. trabaja con la filosofía de proporcionar servicios de logística adecuados a las necesidades de cada uno de los clientes, ya sea empresa pequeña, mediana o grande, operando en cada caso como una extensión del departamento de tráfico, dando seguimiento a la operación de cada embarque y elaborando los reportes requeridos, para un mayor control que permita facilitar y simplificar al cliente el manejo de sus operaciones de comercio exterior y logística internacional.

La visión de la empresa es alcanzar un nivel superior de calidad en servicio a sus clientes, que facilite las operaciones de comercio internacional, proporcionando alternativas y soluciones logísticas eficientes para asistirlos en el mejoramiento contribuyendo así a incrementar la competitividad. Todo ello con el objetivo de lograr el prestigio profesional en el medio del transporte internacional, como una

empresa altamente reconocida por su eficiencia y prontitud en la solución de problemas y un servicio de alta calidad tanto a sus clientes como proveedores.

1.2 ACTIVIDADES RELACIONADAS CON MI EJERCICIO PROFESIONAL

Como lo mencioné anteriormente, soy parte de las personas que fundaron CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S. C., lo cual me ha permitido involucrarme en el desarrollo de diferentes áreas de la misma.

La actividad inicial desempeñada como ejecutivo de cuenta es la prospectación de clientes y ventas primordialmente; una herramienta indispensable en su momento fue el Banco de Comercio Exterior de donde es posible obtener información detallada de las principales empresas exportadoras de México.

Bancomext ofrece todo el apoyo necesario tanto a micro, pequeñas y medianas empresas interesadas en ingresar en los negocios internacionales, ofreciendo, para ello, asesoría en los mecanismos y procedimientos que se requieren cumplir en las operaciones comerciales. Bancomext nos permite la actualización en dichos procesos y programas que se deben aplicar a cada tipo de empresa de acuerdo a su giro. Bancomext cuenta además, con un *directorio de exportadores* del que se obtiene información detallada de cada una de las empresas, clasificadas por región, producto, giro, etc. Sin lugar a dudas esto nos facilita enormemente el primer acercamiento con cada una de las empresas, ya que nos permite un

conocimiento más amplio del sector al que se dedica, las necesidades que tienen que cubrir de acuerdo a su perfil, y lo que podemos ofrecerle ya enfocados en su principal mercado. Además de buscar prospectos por este medio, también contamos con la confianza de las mismas empresas que ya son clientes y recomiendan nuestros servicios.

El primer paso para la venta o prospectación de un nuevo cliente es tener el contacto con la persona responsable del departamento de tráfico o su equivalente a exportación e importación, enviarles carta presentación de nuestra empresa detallando los servicios que ofrecemos y dependiendo de las necesidades en particular de cada empresa presentarle tarifas de acuerdo a las rutas y aduanas que manejen.

El contacto personalizado es muy importante, el poder estar frente a frente con nuestro futuro cliente permite dar la confianza que a través de los medios electrónicos (e-mail, fax, teléfono) se torna un tanto impersonal y fría. El contacto directo permite que haya un mayor involucramiento entre ambas partes, una buena relación entre proveedor y cliente hace que fluya de una manera más veraz y oportuna la información, lo que agiliza sin duda cada operación.

Una de las principales diferencias entre el puesto desempeñado anteriormente en Intercom, era que ahí atendía exclusivamente operaciones de exportación marítima, en casos de que el cliente contará con embarques de diversos tipos, ya sea importación, exportación, modalidades marítimo, aéreo, terrestre, ese mismo

cliente podía ser atendido por diferentes ejecutivos, tanto en el área comercial como en la operativa. Con la estructura de CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S. C., un solo ejecutivo puede manejar un cliente con diversas necesidades de transporte, lo que nos obliga a una especialización y mejor conocimiento de las diferentes áreas de la logística internacional y no sólo en una de ellas, combinando también la logística del transporte con la operación aduanera.

Es importante señalar que la buena asesoría es parte fundamental para que un cliente tenga la plena confianza de consignar sus embarques a un ejecutivo. Principalmente, cuando son empresas que están por primera vez incursionando en el comercio exterior, es muy importante tomar en cuenta los requisitos, reglas de transporte, certificados y aranceles; tratándose de importaciones las condiciones aduaneras pueden cambiar día a día, incluso durante el tiempo de tránsito de las mercancías y antes de llegar a la aduana de destino, por cual es sumamente importante conocer y actualizarse constantemente para evitarle al cliente gastos innecesarios por causa de un mal asesoramiento, y generalmente los gastos extraordinarios que se generan por un retraso u omisión pueden incrementar mucho el costo de la operación, como por ejemplo almacenajes y demoras.

El transmitirle al cliente la confianza para dejar en nuestras manos el manejo de sus embarques es la principal clave para poder formar una cartera de clientes estable y en crecimiento, siempre dedicando el tiempo suficiente a cada uno de ellos de tal forma que no se sientan una cuenta más de una empresa, si no por el contrario, que de alguna forma nos vean como una extensión de su departamento

de tráfico, debido a que del crecimiento y productividad de los nuestros clientes depende en gran medida el crecimiento propio.

1.3 EJECUTIVO DE COMERCIALIZACIÓN Y TRÁFICO

El pasar al área de Comercialización y Tráfico además de seguir estrechamente relacionada con la venta y servicio al cliente, de acuerdo a la estructura de la empresa, implica el involucrarse directamente en la operación y el trato directo con los proveedores y agentes tanto nacionales como internacionales.

La operación cambia de acuerdo al tipo de embarque, no es lo mismo la importación que la exportación y también depende de la modalidad, si se trata de marítimo, aéreo o terrestre.

En esta etapa, la función en la que se debe poner mayor énfasis, es en el correcto seguimiento de la operación:

- Revisar documentación que recibimos del cliente, verificar que la información que está declarando en los documentos coincida entre sí.
- Verificar que este completa o si requiere de algún permiso, certificado de origen, fitosanitario, etc,
- Se reenvía la documentación a nuestra oficina aduanal correspondiente; ahí nuevamente el tramitador y clasificador revisan la documentación

detalladamente, para que en caso de que se requiera algo más, podamos notificarle al cliente con tiempo.

- Darle seguimiento a la operación en puerto, que se documente, se revalide, se realice previo, y se despache en tiempo; se debe estar en continuo contacto con el personal en los puertos para estar al tanto de proceso.
- Coordinar a su vez, con las empresas de terceros, navieras o líneas aéreas y terrestres, cuando el servicio que estamos realizando es integral.
- Notificarle al cliente paso a paso el proceso de su operación, informarle, en el caso de exportación, al momento de zarpe del buque o cuando vuela su carga en el caso de los aéreos. En el caso de la importación, cuando la mercancía haya sido liberada de la aduana, y dar seguimiento a la entrega en la planta del cliente.

En cuanto a la parte administrativa, una vez que se termina la operación, hay que solicitar la cuenta de gastos del embarque a la oficina de puerto o aeropuerto correspondiente, esto es, recabar toda la documentación y facturas que se generaron del despacho, para poder facturar y enviarle sus comprobantes al cliente junto con el pedimento original.

A pesar de que existe un área de Facturación y Cobranza como ejecutivo de cuenta debo revisar la cuenta de gastos que se le va a enviar al cliente, esto consiste en el juego de documentación que ampara el embarque, incluyendo el pedimento original, facturas y comprobantes correspondientes, para detectar que

todo esté correcto y no haya algún cargo injustificado o se omita algo. Estar pendiente de las fechas de revisión y pago hasta el momento que el cliente liquida la cuenta.

Cómo se puede ver, se trata de darle un seguimiento total a cada embarque desde el momento que el cliente nos contrata y envía la primera documentación hasta el momento de la liquidación de la cuenta por nuestros servicios.

1.4 COORDINADORA DE COMERCIALIZACIÓN Y TRÁFICO DE EUROPA Y SUDAMÉRICA

Actualmente tengo a mi cargo el desarrollo del tráfico europeo en Gran Bretaña, Italia, España y América Latina, principalmente Brasil, Chile, Venezuela y Costa Rica. Debo decir, que esta oportunidad se dio debido a que era la persona que tenía más trato directo con las navieras, puesto que la mayoría de los clientes que manejo utilizan constantemente el transporte marítimo coordinado a través de nuestra empresa, es decir, el manejo del servicio integral. Esto aunado al conocimiento con el que cuento del idioma inglés, facilitó en gran medida mi labor con el extranjero.

En esta fase tengo la oportunidad de tratar directamente con agentes en el extranjero, coordinar embarques en todo el proceso, desde la solicitud de tarifas y

coordinación de recolecciones de carga en origen y entregas en destino final. Es importante realizar alianzas sólidas y una excelente coordinación con agentes profesionales, con una estructura buena y confiable que permita la oportuna comunicación, debido a que factores como horarios, respuesta oportuna, manejo de términos, son determinantes para una operación que fluya correctamente de manera recíproca.

Entre las funciones principales a desempeñar están el enviar y recibir de cada uno de los agentes los “*Sales Leads*” y “*Routing orders*”.

EL Sales Lead: es la información que enviamos a un agente en el extranjero con datos de un posible cliente en su país. Cuando se contacta a un prospecto y después de la primera o primeras entrevistas nos indica la decisión de con cual naviera trabajan sus embarques depende de su proveedor/cliente en el extranjero, se le solicita la información detallada, para que a su vez nosotros se la proporcionemos a nuestro agente como un *Sales Lead* –obviamente con previa autorización y recomendación por parte de la empresa en México, para que nuestro agente pueda contactar, con el antecedente que nosotros ya hicimos el primer acercamiento en México, hacer la labor de venta y cerrar finalmente la negociación.

El *Routing Order:* es una venta ya cerrada pero desde destino; es decir, contactamos una empresa que tiene importaciones y ellos deciden aquí con quien traer sus embarques; los contactamos hacemos la labor de venta, se cierra la

negociación, y en mi caso me encargo de enviar al agente correspondiente el *routing order* con todos los datos de la empresa en su país, para que los contacte indicando que por instrucciones del importador mexicano el embarque se coordinará a través de nuestra empresa: desde realizar la recolección de la carga, revisar la documentación que se requiere para cada parte de la operación, los trámites aduanales en puerto y darle seguimiento al embarque para que una vez que llegue a puerto mexicano de inmediato iniciar el despacho aduanal y la entrega en destino final que es la planta del importador.

De igual forma recibimos de nuestros agentes *Sales Leads y Routing Orders*, para coordinar embarques desde México hacia algún destino en el extranjero.

Otra de las actividades que realizo es la elaboración de itinerarios marítimos, tanto de carga consolidada como de contenedores completos; esta información la obtengo a su vez de los itinerarios que recibo semanalmente de las navieras y de la revista *Carga y Mar*, esta publicación está dedicada exclusivamente a proporcionar las fechas de salidas de buques de las principales líneas navieras y reexpedidoras de carga. Estos itinerarios los realizo de acuerdo a los destinos que manejan cada uno de los clientes, de esta forma ellos cuentan con las fechas de zarpe de buque, lo más exactos posibles y así facilitar su programación de embarque –cabe señalar que siempre es con el entendido que estas fechas están sujetas a cambios, por cuestiones climáticas, o retrasos de los buques.

EJEMPLO DE ITINERARIO

PUERTO SALIDA	PUERTO DESTINO	BUQUE	* CIERRE DOCUMENTAL	* CIERRE DESPACHO	* ETA PUERTO SALIDA
ALTAMIRA	HAMBURGO	CSCL BARCELONA V.B246E	17-Oct-08	21-Oct-08	26-Oct-08
ALTAMIRA	SANTOS	SAXONIA EXPRESS V.843	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	HAMBURGO	CSCL BARCELONA V.B246E	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	AMBERES	CSCL BARCELONA V.B246E	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	HAMBURGO	CSCL BARCELONA V.B246E	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	AMBERES	CSCL BARCELONA V.B246E	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	LA SPEZIA	MSC TURCHIA V. 23	3-Oct-08	6-Oct-08	13-Oct-08
VERACRUZ	SAN JUAN	TURIN EXPRESS V.842E	10-Oct-08	14-Oct-08	17-Oct-08
VERACRUZ	BARCELONA	MSC MALAYSIA V.14R	16-Oct-08	16-Oct-08	22-Oct-08
VERACRUZ	LA GUAIRA	CAP ORTEGAL V.69 S	21-Oct-08	23-Oct-08	28-Oct-08
VERACRUZ	B.AIRES	SAXONIA EXPRESS V.843	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	SANTOS	SAXONIA EXPRESS V.843	17-Oct-08	21-Oct-08	25-Oct-08
VERACRUZ	S JOSE, C.R.	MARLENE S V.843	16-Oct-08	20-Oct-08	24-Oct-08
MANZANILLO	VALPARAISO	MOL SERENITY V.3203	16-Oct-08	20-Oct-08	26-Oct-08
MANZANILLO	CALLAO	MOL UNIVERSE V.2804	23-Oct-08	24-Oct-08	30-Oct-08
MANZANILLO	BUENAVENTURA	MSC HAILEY V A839A	16-Oct-08	20-Oct-08	25-Oct-08
MANZANILLO	GUAYAQUIL	MSC HAILEY V A839A	16-Oct-08	20-Oct-08	25-Oct-08

Fuente: Elaboración propia.

* *Cierre documental.* Se refiere a la fecha en que el agente aduanal debe presentar un pre-bi ante la línea naviera especificando todos los datos de la exportación, para que se tenga documentada la carga para el buque reservado.

* *Cierre de despacho.* Es el día máximo en el que el agente aduanal debe presentar a la naviera el Pedimento de exportación ya despachado y la carga físicamente.

* *ETA puerto de salida:* Estimate Time Arrive. Fecha estimada de arribo del buque a puerto.

1.5 TUSCOR LLOYDS UK DE MÉXICO

En cuanto a las alianzas estratégicas, puedo destacar que contamos con empresas como *Tuscor Lloyds UK de México, S.A. de C.V.* con quien manejamos el tráfico de Europa, principalmente de Inglaterra que es donde esta su base, y a su vez nosotros fungimos como su agente aduanal en Manzanillo, así como algunas operaciones esporádicas en conjunto desde y hacia otros puertos del mundo. Esta alianza se concreto por la negociación directa que inicié con los directivos de *Tuscor Lloyds México*, casi al mismo tiempo de comenzar operaciones como CMO del Pacífico. El primer contacto se dió a principios de febrero de 2005 con Jesús Martínez, a quien conozco desde Intercom, empresa donde trabajamos los dos anteriormente, él dejó la empresa para integrarse a *Tuscor Lloyds UK de México*. En esa ocasión, yo estaba consiguiendo tarifas para mover un embarque de importación de España, buscando entre varias líneas navieras y agentes reexpedidores de carga, *Tuscor Lloyds* me estaba ofreciendo la opción más adecuada a nuestras necesidades de embarque.

Iniciamos la relación moviendo los primeros contenedores de carga sobredimensionada de España a Altamira. A partir de ahí, viendo la eficacia y eficiencia en entrega nos interesó mover más carga con ellos y a su vez, *Tuscor Lloyds* necesitaba quien revalidará y despachara sus embarques en las aduanas mexicanas, principalmente Manzanillo, Colima y Altamira, Tamaulipas.

La negociación directa se dio unos meses después, en agosto de 2005, nos reunimos por parte de CMO del Pacífico Agencia Aduanal: Julio César Ortiz Flores, Director de comercialización y una servidora, con Aman Chabra, Director General de *Tuscor Lloyds* UK México, Jesús Martínez, ejecutivo de ventas, y Edgar Núñez, contador.

En esa reunión, se trataron puntos muy favorecedores para CMO del Pacífico Agencia Aduanal, entre los cuales destacan por su importancia los siguientes:

1. Se acordaron tarifas preferenciales para nuestros embarques provenientes de los principales puertos del Reino Unido, de España, de Italia y de Brasil, donde debo decir ha sido el mayor mercado que hemos movido hasta el momento.
2. Otro de los puntos importantes fue el lograr un aumento en los días libres de demoras, en comparación con otras líneas navieras, por este concepto generalmente se otorgan 7 días libres a partir de la fecha que arriba el

buque a puerto; con *Tuscor Lloyds* se cuentan con 10 y 15 días libres dependiendo el puerto del que se trate, así como una disminución en la tarifa por este mismo rubro.

3. En cuanto a la revalidación de *BL's*, no requerimos como en otras navieras dejar un depósito en garantía por contenedor para que nos liberen el *BL*, generalmente este depósito es por un monto de 1,000.00 dólares americanos por contenedor, mismo que reembolsa la naviera una vez que se devuelve el contenedor vacío y en buen estado en sus patios. Con *Tuscor Lloyds* logramos que omitieran el depósito en garantía en cada embarque, revalidando los *BL's* únicamente con una carta garantía, en la cual nos comprometemos a entregar los contenedores limpios, en buen estado y sin adeudo de demoras.
4. En cuanto a la parte comercial, está la retroalimentación para lograr nuevos clientes a través del envío de *Sales Leads y Routing orders*, con lo que se ha logrado una mayor captación de clientes por ambas partes.
5. Por nuestra parte, como Agencia Aduanal, aportamos a *Tuscor Lloyds*, la revalidación en el puerto de Manzanillo de sus *BL's* ante otras navieras, es decir, *Tuscor Lloyds* nos entrega sus *BL's Master*, para que personal de nuestras oficinas en puerto se presente directo con la naviera para revalidar, y posteriormente entregar a cada uno de los importadores un *BL House* ya liberado para que procedan al despacho aduanal.

6. CMO del Pacífico Agencia Aduanal también otorga tarifas preferenciales en los despachos aduanales que se manejan de los clientes de *Tuscor Lloyds*, de esta forma también ellos, pueden ofrecer el servicio integral de transporte y despacho aduanal con tarifas competitivas.

A grandes rasgos, estos fueron los puntos a resaltar de las negociaciones que realizamos con *Tuscor Lloyds UK de México* y que hasta el momento puedo decir, que la relación entre ambas empresas ha dado buenos resultados y sigue por buen camino, debido a que el buen desempeño y compromiso de ambas empresas esta generando cada vez más oportunidades de negocios.

1.6 OTROS AGENTES

En el área de Brasil, a pesar que en algunas ocasiones por convenios con nuestro cliente se maneja con *Tuscor Lloyds* trabajamos en conjunto con *InterBrasil Line*, esta última envía sus BL's de importación a México, consignados directamente a nosotros, haciéndonos cargo del proceso de revalidación y liberación de la carga directo con la naviera; así el importador se evita realizar este trámite por su cuenta, nosotros le entregamos el BL Master liberado y endosado al agente aduanal del importador, para iniciar con el despacho aduanal, en algunas ocasiones nosotros nos encargamos también de los trámites aduanales realizando así el total de la operación. Por el contrario, si el cliente ya cuenta con un agente

aduanal propio, por nuestra parte no hay problema, no es una obligación el que el cliente contrate todo el paquete de servicios, se tiene la flexibilidad para ajustarse a los requerimientos de cada empresa.

Todo lo referente a la operación Marítima y Aérea, se realiza a través de nuestro socio comercial *Air Sea Truck Freight Forwarders, Inc*, quienes fungen como la reexpedidora de carga, lo cual nos permite proveer a los clientes de un servicio globalmente integrado, es decir, la posibilidad de ofrecer el servicio puerta-puerta, al trabajar de esta forma, podemos proporcionar una sola fuente de servicio que agilice la reservación de la carga, planee la recolección y maneje de los documentos relacionados con cada envío, sin la necesidad de que el cliente tenga que estar tratando diferentes personas en cada área de la operación, esto simplifica costo y tiempo. Lo cual no fluye de igual manera cuando se tiene que coordinar con una persona para la recolección, otra para el flete marítimo, otra para el despacho aduanal, etc. La confianza y tranquilidad de que nos hacemos cargo completamente de la operación puerta-puerta es otra ventaja competitiva con la que contamos.

Precisamente, parte de la estrategia consiste en ligar todas nuestras operaciones logísticas en nuestras oficinas y/o con nuestros agentes, dar un valor agregado al servicio que ofrecemos a nuestros clientes. Gracias a esto, la gama de servicios que ofrecemos hoy en día, representa la suma de cualidades positivas de todo el equipo ofreciendo un servicio de primera clase, confiabilidad, altos estándares técnicos y una estructura eficiente de costos.

El tener una buena relación con todos los agentes nos puede compensar disminuyendo el tiempo en trámites, que por el hecho de ser socios nos simplifica en gran medida la operación.

Para una mayor facilidad de la labor de asesoría a clientes, especialmente aquellos que inician sus operaciones de comercio exterior, elaboré una guía con los aspectos fundamentales de las operaciones de exportación e importación. Más adelante en el capítulo 2, detallaré el trabajo de la guía, la cual presenté a la dirección comercial de CMO del Pacífico Agencia Aduanal y que considero es una de mis más notables contribuciones a la empresa.

1.7 APLICACIÓN DEL CONOCIMIENTO TEÓRICO DE LA CARRERA DE RELACIONES INTERNACIONALES COMO PROFESIONISTA EN EL ÁMBITO LABORAL

El programa de estudios de la carrera de Relaciones Internacionales, que se ha desarrollado en la FES Aragón, está diseñado para que el internacionalista pueda cumplir con su actividad en el campo profesional, cubriendo todas las áreas que involucran el amplio abanico que el mercado laboral ofrece a los egresados de esta carrera. En mi caso, me ha brindado las herramientas necesarias al aplicar los conocimientos teóricos aprendidos durante mi formación académica con la práctica profesional. Sin duda, es sumamente importante contar con las bases firmes para poder desempeñar una digna labor como profesionista.

Las materias que puedo destacar, por su importancia al relacionarse directamente con mi actividad, a lo largo de la experiencia laboral adquirida, son las siguientes:

Estadística aplicada a las Relaciones Internacionales

Esta materia me ha permitido el manejo e interpretación de estadísticas y hojas de cálculo; con esto, he podido elaborar reportes estadísticos relacionados con la cartera de clientes y ventas logradas por periodos mensuales, así como de captación y ventas logradas por los agentes en el extranjero.

Microeconomía y Macroeconomía

Para poder entender la economía a nivel de una empresa internacional, se deben entender los elementos básicos que utilizan. Si podemos entender la economía desde la actividad del consumidor e ir aplicándolo a su vez como empresa, se facilita la labor de entendimiento con el cliente; es decir, es fundamental ponerse en el papel de nuestros clientes; si conocemos y sobre todo entendemos como funciona la economía en esa célula, podemos buscar las mejores opciones en cuanto a optimizar los recursos de la misma. A su vez se traduce a la Macroeconomía, al tratar de que como empresa de servicios a nivel internacional, contribuyamos al buen desempeño e inserción tanto de los clientes como de

nosotros mismos en el mercado internacional a fin de evitar en mayor medida pérdidas monetarias, tanto a nivel interno de la microeconomía como en el externo. Se tiene una mayor conciencia de que cualquier error se traduce en pérdida de tiempo y en consecuencia de dinero.

Técnicas de Redacción

Una de las herramientas que considero importantísima, para poder dar una buena impresión y de ahí ser el primer paso para concretar negocios tanto con clientes como proveedores, es el contar con una buena redacción. No se puede pretender que nos tomen en serio como un profesionalista capaz de llevar a cabo un proceso de exportación o importación, si no podemos expresarnos correctamente de manera escrita. Es fundamental dar a entender claramente nuestras propuestas e ideas, ya que de lo contrario pueden causar una mala interpretación y retrasar o incluso no lograr cerrar alguna negociación.

Inglés

En el ámbito actual, sobre todo en el mercado internacional, el Inglés se ha convertido en el idioma universal, es una herramienta indispensable para poder interactuar en el extranjero, y considerando que nuestra labor es básicamente desarrollar proyectos y coordinar embarques alrededor del mundo, el manejo de

este idioma nos abre las puertas para tener un acceso fácil y rápido al tener contacto directo con nuestros agentes extranjeros. Actualmente con quien tengo mayor contacto en este idioma, es con nuestros representantes de Inglaterra, Brasil, y clientes y proveedores de Estados Unidos.

Computación

Otra de las herramientas básicas para el mejor desempeño y que es indispensable para hacer más eficiente la comunicación es sin lugar a dudas la computación, debido a que el conocimiento de programas y paquetes nos facilita la elaboración de reportes, el diseño de formatos, presentaciones, etc. Dentro de mi desempeño en la empresa, me ha tocado intervenir directamente en el diseño de formatos de *bookings*, de solicitud de pago a proveedores, reportes estadísticos, bitácoras de embarque, entre otros.

En la actualidad el tener el acceso a Internet, para la comunicación tanto con clientes como proveedores, reduce en gran medida tiempo y costos. Mucha de la información que requerimos para el seguimiento de nuestros embarques, la obtenemos de las páginas web de las líneas navieras y aéreas, desde itinerarios y tarifas, hasta trámites como una reservación de espacio en marítimo, documentar un BL de exportación, con la confianza que es información totalmente actualizada y de una manera rápida. En el área financiera es indispensable para el pago

mediante transferencias electrónicas, tanto en cuentas nacionales como internacionales.

Derecho aplicado a las Relaciones Internacionales y Derecho Internacional

Es importante tomar en cuenta que nos regimos por leyes, incluso en relaciones básicas como la simple convivencia con otros individuos; al hablar de la relación entre empresas, y aún mas allá, entre países, debemos tener especial cuidado en los términos y conceptos jurídicos básicos. Para nuestra labor aplica desde el hecho de presentar correctamente una cotización, dejando perfectamente claro donde empiezan y donde terminan las responsabilidades y obligaciones de ambas partes (cliente–proveedor), de igual forma en las negociaciones que se llevan a cabo con los agentes en el extranjero.

Hablando de la operación de los embarques, en cuanto a la documentación, es sumamente importante en los tratados que tiene México con otros países, de ahí deriva el manejo de certificados que nos permitan tener preferencias arancelarias; sin embargo, si no se presenta correctamente llenado el documento, este se puede invalidar y no tiene efecto alguno. De ahí la importancia de presentar la documentación completamente en regla.

Administración Internacional

El pertenecer a una empresa de reciente creación y ser parte de las personas que han estado involucradas en su formación y desarrollo, me ha permitido estar cerca en los procesos administrativos que conlleva el manejar una empresa con proyección internacional, desde el manejo de los recursos tanto humanos, materiales, monetarios y administrativos, así como hacia el exterior, lo que involucra el diseño de estrategias de mercadotecnia internacional y proyectos que permitan una mayor captación de negocios y elementos de administración financiera.

Transportes Internacionales

Definitivamente esta ha sido una de las materias sobre las cuales me he apoyado más para el desempeño de mi trabajo. Debido que toda la teoría aprendida sobre los diferentes medios de transporte sus características y manejo, es lo que veo cotidianamente. A pesar de que mis funciones se han inclinado principalmente al transporte marítimo y aéreo de mercancías, es fundamental el manejo de todos los medios de transporte y su relación con el comercio internacional.

A diario manejo los conceptos impartidos en esta materia como son el uso de los Incoterms, documentación específica de cada uno de los medios, los tiempos con los que se cuenta para la eficaz operación en cada una de las modalidades, etc.

Comercio Internacional

El comercio internacional ha resultado ser un factor determinante para el buen desempeño de las empresas dedicadas al transporte internacional, tal es el caso de la empresa a la cual pertenezco, ya que al hablar de importaciones y exportaciones es fundamental conocer los procesos que conlleva, entre los cuales destacan factores como el manejo de divisas, los procesos contables, administrativos, conceptos monetarios, el conocimiento de aranceles; cuando debemos aplicar en el precio final de exportación o importación, otros gastos o costos incrementables, como el seguro de las mercancías, el costo del flete, almacenajes, embalajes, etc.

Aquí también encontramos las modalidades de pago internacional, cuando por la confianza entre exportador e importador se hace vía transferencia, cuando se involucra una carta crédito, esto es cuando se hace utilizando como intermediario a una institución bancaria.

Convenios Internacionales

El tener ya un conocimiento previo de lo que involucra los convenios internacionales, los tratados que existen entre países tanto de manera bilateral como multilateral. Me ha sido de gran utilidad al aplicarlo al momento de revisar

certificados o saber que tipo de certificado debe acompañar a un embarque dependiendo el país con el que México tenga convenios.

Negocios Internacionales

En esta materia aprendimos los factores que influyen en el proceso de los negocios internacionales en el contexto globalizador, herramienta con lo cual en la práctica podemos aplicar e identificar diferentes estrategias, como: desarrollar correctamente un plan de negocios con nuestros socios extranjeros, procedimientos tanto financieros como administrativos, así como el conocimiento de los tratados internacionales, contratos, etc, con las empresas internacionales con las que tenemos contacto, todo ellos conceptos que manejamos cotidianamente.

Finanzas Internacionales

El conocer el funcionamiento y estructura del sistema financiero internacional, resulta de gran importancia, ya que del buen entendimiento e interpretación de la situación financiera mundial, podemos interpretar y de alguna forma preveer el futuro comportamiento de los agentes que intervienen en el mercado financiero. Por ejemplo, en un momento de turbulencia o inestabilidad económica como se van a comportar tanto las empresas importadoras como exportadoras, si pueden

incrementar o disminuir sus operaciones con nuestro país y con esto podremos aplicar las medidas necesarias para enfrentar dichos acontecimientos.

Historia Diplomática y Política Mundial Contemporánea

La historia diplomática contribuye en la formación profesional, ayudando a entender los antecedentes históricos y sus repercusiones en el escenario internacional, junto con las relaciones políticas que ha desarrollado cada país. Llevando esto al ámbito laboral, me ha permitido tener un panorama más amplio de lo que ha acontecido en cada uno de los países con los que tenemos principal trato, lo cual deriva en que exista un mayor entendimiento, ya que las ideas, culturas y forma de trabajo de cada país es diferente, si tenemos claro que actúan de determinada forma, es por el resultado de los acontecimientos ocurridos a lo largo de su historia y como influye en el escenario mundial.

América Latina: Política e Historia

Una de mis principales áreas de trabajo es Sudamérica, por lo que el tener un conocimiento de los principales hechos históricos, políticos, sociales y económicos que han afectado esta área, me ha servido para entender mejor las tendencias de negociación y cooperación en esta región. No interactuamos de la misma forma con un país como Venezuela con el que las prácticas comerciales son muy rígidas

y poco flexibles, a diferencia de un país como Brasil o Chile con el que tenemos relaciones mucho mas amigables con menos restricciones comerciales, esto no es más que el resultado del proceso histórico y social, que ha tenido cada uno de estos países en relación con México.

Todo lo anteriormente mencionado, es sólo un esquema general de cómo se aplica la teoría en la carrera de Relaciones Internacionales en el ramo del Transporte Internacional, cada una de las asignaturas impartidas influyen en la formación como profesionista en el campo laboral, algunas más directamente que otras, pero sin duda el conocimiento y dominio de cada una de ellas es lo que hace la diferencia entre el egresado de la UNAM que de otras instituciones que pueden enfocarse más hacia el conocimiento técnico.

2. PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR E IMPORTAR

Cuando una empresa mexicana inicia su actividad en el comercio exterior, es necesario tomar en cuenta diferentes factores que son determinantes en el éxito de su compra venta con el cliente o proveedor extranjero.

En primer lugar el tipo de producto que va a enviar, el peso y volumen, el destino final y el tiempo estimado para entregar la mercancía, todo ello nos va a llevar a definir la modalidad a utilizar. Aquí un punto sumamente importante que no podemos dejar de lado es el término de compra-venta que se va a utilizar, por tal

motivo se crearon los INCOTERMS, que “son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.”

La palabra INCOTERM viene de la contracción en inglés de: *Internacional Comercial Terms*, y fue establecido por la Cámara de Comercio Internacional. Los incoterms son reglas internacionales aceptadas por gobiernos, autoridades y profesionales en todo el mundo para la interpretación de los términos más comunes o utilizados en el Comercio Internacional. Ellos sirven para reducir las incertidumbres que surgen de las diferentes interpretaciones de dichos términos en distintos países.

Los Incoterms agrupan sus términos en 4 rubros, que se diferencian por su primer palabra de la abreviación, como lo ilustra la siguiente tabla:

GRUPO SALIDA	E	EXW	En Fábrica	Ex Work
GRUPO Sin pago transporte principal	F	FCA FAS FOB	Franco transportista Franco junto al buque Franco a bordo del buque	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board
GRUPO Con pago transporte principal	C	CFR CIF CPT CIP	Coste y flete (*) Coste, seguro y flete Transporte pagado hasta Transporte y seguro pagado hasta	Coste And Freight Cost Insurance Freight Carriage Paid To Carriage And Insurance Paid
GRUPO LLEGADA [c] Reingex	D	DAF DES DEQ DDU DDP	Entregada en frontera Entregada sobre buque Entregada en muelles Entregada sin pagar derechos Entregada derechos pagados	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid

FUENTE: <http://www.iccmex.org.mx/incoterms.php>

Bajo el término “e” (EXW o En Fábrica) significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido. Es el único término de esta categoría.

Bajo el Término “F” (FCA, FAS y FOB) exige al vendedor entregar la mercancía a un transportista nombrado por el comprador.

Bajo el Término “C” (CFR, CIF, CPT y CIP) el vendedor tiene un contrato de transporte, sin asumir el riesgo de pérdida o daños de los bienes o costos adicionales después del embarque.

Bajo el Término “D” (DAF, DES, DEQ, DDU Y DDP) exige al vendedor asumir todos los costos y riesgos necesarios para entregar la mercancía en el lugar de destino.

2.1 TRANSPORTE MARÍTIMO

El transporte marítimo se divide en carga Contenerizada (FCL, de nombre en inglés *Full Container Load*) o en consolidado (*LCL, Less than container Load*).

Los contenedores son utilizados cuando se trata de cargas de gran volumen y peso, de acuerdo a las necesidades propias del producto se determina que tipo de contenedor se requiere, es sumamente importante que el cliente conozca la

capacidad de cada tipo de contenedor para solicitar el adecuado a su carga, y evitar gastos extraordinarios por solicitar un contenedor mas pequeño o pagar una tarifa más alta por un contenedor con mayor capacidad de lo que necesita.

A continuación indicamos cuales son tipos de contenedores más utilizados y sus características:

20'DC. Dry Cargo es equipo diseñado para transportar carga general seca.



20'DC

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	6,060	2,590
Interna	2,352	5,900	2,390
Puerta	2,340	----	2,283
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
33,00	28,150	2	

40'DC Dry Cargo es equipo diseñado para transportar carga general seca.



40'DC

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	12,192	2,590
Interna	2,352	12,030	2,390
Puerta	2,340	----	2,275
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
67,70	28,700	3,800	

20' RF. Refrigerado. Esta unidad puede mantener una temperatura interna de -25°C to 25°C, especial para carga que requiere baja temperatura.



20'RF

Dimensiones	Ancho [m]	Largo[m]	Alto [m]
Externa	2,438	6,060	2,590
Interna	2,285	5,450	2,260
Puerta	2,32	----	2,25
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
28,1	21,80	3,2	

40'RF. Refrigerado. Esta unidad puede mantener una temperatura interna de -25°C to 25°C, especial para carga que requiere baja temperatura.



40'FR

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	12,192	2,590
Interna	2,285	11,570	2,250
Puerta	2,290	----	2,265
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
58,4	26,000	4,480	

20'FT. El *Flat Rack* es el contenedor adaptado para carga pesada y sobredimensionada, sus paredes delantera y trasera se colapsan permitiendo mayor facilidad al momento de cargar y transportar la mercancía. Cuenta además con anillos y otros elementos de seguridad que evitan cualquier movimiento.



20'FT

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	6,060	2,590
Interna	2,352	5,900	2,310
Puerta	----	----	----
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
32,00	29,500	3,000	

40'FT. El Flat Rack, es el contenedor adaptado para carga pesada y sobredimensionada, en algunos equipos sus paredes delantera y trasera se pueden colapsar permitiendo mayor facilidad al momento de cargar y transportar la mercancía. Cuenta además con anillos y otros elementos de seguridad que evitan cualquier movimiento.



40'FT

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	12,192	2,590
Interna	Externa	2,438	12,192
Puerta	----	----	----
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
56,6	40,050	4,950	

20'OT. El *Open Top* es un contenedor que tiene la parte del techo abierta lo cual permite facilidad para cargar por la parte de arriba, se cubre completamente por un bien colocado bastidor de lona.



20'OT

Dimensiones	Ancho [m]	largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	6,060	2,590
Interna	2,340	5,890	2,360
Puerta	2,32	----	2,25
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
32,60	21,700	2,300	

40'OT. El *Open Top* es un contenedor que tiene la parte del techo abierta lo cual permite facilidad para cargar por la parte de arriba, se cubre completamente por un bien colocado bastidor de lona y con el doble de largo que uno de 20'.



40'OT

Dimensiones	Ancho [m]	Largoo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	12,192	2,590
Interna	2,352	12,024	2,380
Puerta	2,32	----	2,25
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
67,3	26,280	4,200	

40'HC. EL contenedor *High Cube* esta diseñado para transportar carga general seca pero con mayor altura.



40'HC

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	12,192	2,896
Interna	2,352	12,030	2,695
Puerta	2,340	----	2,585
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Tare weight [ton]	
76,0	26,480	4,000	

40'HC RF. Esta unidad puede mantener una temperatura interna de -25°C to 25°C, especial para carga que requiere baja temperatura y cuenta con las dimensiones de altura del HC.



40' HC RF

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
Externa	2,438	12,192	2,896
Interna	2,286	11,570	2,546
Puerta	2,280	----	2,567
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
67,3	28,400	4,100	

20'DC Ventilado. Este contenedor esta diseñado para carga que necesita permanente ventilación.



Ventilado 20'DC

Dimensiones	Ancho [m]	Largo [m]	Alto [m]
External	2,438	6,060	2,590
Internal	2,340	5,900	2,390
Door	2,340	----	2,270
Volumen [m3]	Carga [Ton]	Peso Tara [ton]	
32,99	22,050	2,350	

Cuando lo que vamos a mover son cargas pequeñas, es decir, que el volumen no amerita ocupar todo un contenedor, se envía como Carga Consolidada: esto se refiere a que en un mismo contenedor la naviera ingresa carga de diferentes exportadores, obviamente esto reduce el costo para cada uno de los embarcadores. La unidad de medida que se usa para el manejo de carga consolidada y para efectos de tarifa es: tonelada o metro cúbico, es decir, que la cantidad que resulte mayor ya sea el peso o volumen es la que se toma para la tarifa. El cálculo del volumen se hace de la siguiente manera:

Alto (cm) x Largo (cm) x Ancho (cm) = Volumen.

El documento que avala el movimiento marítimo por parte de la línea naviera es el conocimiento de embarque marítimo o *Bill Of Lading* (BL); en este documento van especificados todos los datos del embarque: embarcador, consignatario, descripción de la mercancía, peso, volumen, datos del buque, etc. Este documento lo emite la línea naviera al momento del zarpe del buque –generalmente se entrega al exportador, para que éste a su vez, lo envíe junto con factura comercial y certificados correspondientes al consignatario en destino, documentos indispensables para la liberación de la mercancía al momento de llegar a destino final.

Existen dos modalidades de BL's; una es el *BL Master*, que es el que emite directamente una línea naviera, y la otra es el *BL House*, que es el que emite una empresa reexpedidora o consolidadora; puede ser que el *House* ampare una carga

consolidada, por lo que un Master puede a su vez amparar varios *BL's House*, uno por cada embarcador que haya consolidado mercancía en un mismo contenedor.

Como mencioné anteriormente, generalmente para la liberación de la carga en destino, se requiere presentar en la naviera, el *Bill of Lading* original, que se emitió en origen, este debe ir endosado con sello y firma del consignatario e indicando a que agente aduanal se encomienda para el despacho aduanal de importación. Sin embargo, en algunas ocasiones, se puede hacer la excepción de presentar el documento original, y se puede liberar la carga con lo que se llama, “*Express Release*” o “*Telex Release*” esto no es otra cosa sino la copia del *Bill of Lading*, con esta copia simple que se le envía al consignatario puede solicitar la liberación de su carga sin necesidad de presentar el original, esto debe ir autorizado por la línea naviera, y en la copia va inscrita la leyenda “express release”.

2.2 TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo se utiliza para envíos urgentes y generalmente de pequeñas dimensiones y peso, el costo obviamente es más alto que el marítimo; pero, el tiempo de tránsito disminuye en gran medida –esta modalidad es la recomendada en los casos en que la prioridad es el tiempo más que el costo, debido a que la mayor parte de los vuelos son directos, y el tiempo de tránsito se estima al siguiente día hábil del vuelo, dependiendo las distancias; en casos de que el vuelo

sea con escalas, puede variar de 24-48 hrs, incluso hasta a 73hrs; aún con esto no tiene comparación con el tiempo de tránsito marítimo.

El documento que ampara la operación en el transporte aéreo, es el conocimiento de embarque aéreo, *Air Waybill* (Guía aérea) al igual que en el marítimo se puede dividir en *Air Waybill Master* que es la que emite directamente una línea aérea y la *Air Waybill House* que se utiliza cuando existe de intermediario un reexpedidor o empresa de mensajería como UPS o DHL.

En el transporte aéreo se mide diferente la relación peso-volumen, puesto que se consideran 6000 centímetros cúbicos por un kilo, es decir, que si la carga excede los seis mil centímetros cúbicos por kilo, se toma el volumen para el cálculo de la tarifa. El cálculo de peso volumétrico es:

Largo (mm) x Ancho (mm) x Alto (mm) / 6000 = Peso volumétrico

Cuando la mercancía a mover es muy pequeña, menos de 45 kilos, lo más viable en cuanto a costo es quizá usar los servicios de mensajería como UPS, Fedex, DHL, etc, siempre y cuando el valor de la mercancía, más el valor del flete y otros gastos como el seguro, no exceda los \$1,000.00 dólares americanos, de lo contrario se deberá utilizar los servicios de un agente aduanal para la liberación de la carga.

2.3 TRANSPORTE TERRESTRE

Para el transporte terrestre se utiliza equipo similar al marítimo, es decir, aquí se mueven cajas completas, de 45' y 53' pies primordialmente, al igual que para cargas pequeñas existe la modalidad de consolidado, tomando la relación: Tonelada / metro cúbico.

Este transporte se utiliza para tránsitos de EUA y Canadá a México y viceversa, así como en la frontera sur, con lo que es Centro América. En este caso el documento que emite el transportista es la *carta porte* y con esto se avala la operación.

2.4 DESPACHO ADUANAL

Una vez que se tiene identificada la modalidad que se requiere utilizar considerando los factores antes mencionados, otro y muy importante actor que se debe tomar en cuenta es la agencia aduanal, debido a que la elección de la línea transportista ya sea naviera, aérea o terrestre implica solo una parte del proceso. Quien se encargará de los trámites de salida o entrada de la mercancía ante las autoridades mexicanas es el agente aduanal ya sea él mismo o a través de su apoderado aduanal.

La definición más clara y común que existe referente a lo que es El Despacho Aduanal es la que encontramos en el Art. 35 de la Ley Aduanera:

“Conjunto de Actos y Formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras, los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales: “¹

El Agente Aduanal es la persona física autorizada por la SCHP mediante una patente, legitimado para que en representación del exportador/importador pueda realizar el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.

Apoderado Aduanal. Persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de las mercancías

Una vez que se cuenta con el *booking* (reservación) de la línea naviera, se procede a iniciar el trámite aduanal, para lo cual el agente aduanal requiere antes que otra cosa dar de alta al exportador en su sistema y tener un archivo con la información fiscal completa del cliente, esto de acuerdo a lo establecido por la autoridad, los documentos que se solicitan para tal efecto, sin importar la aduana que se trate, son los siguientes:

¹ Ley Aduanera Art 35, pp 24

- copia legible de solicitud del Registro Federal de Contribuyentes (Alta en Hacienda);
- copia legible de cédula de inscripción ante Hacienda, R1 y/o R2 en caso de cambio de domicilio;
- copia de comprobante de domicilio actual;
- copia de acta constitutiva;
- copia del poder notarial;
- copia de identificación del representante legal;
- fotografías de la ubicación de la empresa;
- carta encomienda original *
- copia del encargo conferido.

* La carta encomienda es el documento en el que bajo protesta de decir verdad, girará las instrucciones la agente aduanal para realizar el despacho aduanero en forma clara y precisa, además deberán presentar el documento mediante el que se confiere el encargo al agente aduanal para realizar sus operaciones utilizando el formato de “encargo conferido”.

Aquí cabe señalar que toda esta documentación será solicitada por el agente aduanal tanto para exportación como importación. Una vez que ya se cuenta con el expediente completo del cliente/exportador, para iniciar el despacho aduanal como tal, se requieren los documentos del embarque, estos son:

- carta de instrucciones;
- copia del booking de la naviera o línea aérea;
- copia Factura Comercial;
- copia de lista de empaque;
- copia de certificado de origen en caso de aplicar por la existencia de algún tratado comercial que México haya firmado, con el fin de gozar de preferencias arancelarias;
- copia de carta técnica dependiendo el producto a exportar
- documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, que pueden ser: permisos previos, certificaciones, cuotas compensatorias o Normas Oficiales Mexicanas.

Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de un agente o apoderado aduanal, pedimento en la forma aprobada por la SHCP.

El Pedimento es el documento que ampara la entrada o salida de mercancías, del país en el cual se precisa el importador o exportador, proveedor, información detallada de la mercancía, valor, cantidades, origen, arancel, régimen que se destinará la mercancía, nombre y número de patente del agente aduanal, aduana por la que se tramita, entre otros.

Todas las mercancías que ingresan o salen de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le va a dar en territorio nacional o en el extranjero.

Nuestra legislación contempla seis regímenes con sus respectivas variantes:

1. Definitivo, en importación y exportación.
2. Temporal, en importación y exportación
3. Depósito fiscal.
4. Tránsito de mercancías.
5. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado
6. Recinto Fiscalizado Estratégico

El agente aduanal debe señalar en el Pedimento el régimen aduanero que solicitan para las mercancías y manifestará bajo protesta de decir verdad el cumplimiento de las obligaciones y formalidades correspondientes.

2.4.1 DESPACHO ADUANAL DE EXPORTACIÓN

Una vez que el cliente ha enviado toda la documentación requerida para el embarque y que la carga se encuentra físicamente en la aduana, se procede a documentar ante la línea aérea o naviera. Esto se refiere a que un tramitador presenta ante la naviera el pre-BL con los datos del embarque y del agente

aduanal, la naviera lo sella de recibido y lo registra en su sistema, para que lo tomen en cuenta en el manifiesto de cargas por despachar.

Si el agente aduanal así lo requiere tiene la facultad para realizar el *Previo* de la mercancía; es decir, que revisan físicamente la mercancía y la confirman que coincida la información declarada en los documentos, con lo que se quiere exportar físicamente. Con esta revisión, se puede clasificar correctamente la fracción arancelaria que le corresponde.

Una vez ya documentado el embarque y revisado físicamente por personal en puerto del agente aduana, se procede a la captura del pedimento, pago de contribuciones y cuotas; se presenta la mercancía ante la autoridad aduanera, con todos los documentos que amparan a la misma junto con el pedimento original; ya en el módulo de selección automatizado se activa un mecanismo, que determinará de acuerdo al color del semáforo, rojo o verde, si la mercancía será sujeta a Reconocimiento Aduanero.

En caso de semáforo verde la mercancía se libera y sigue su camino, indicando en el pedimento la leyenda "Desaduanamiento Libre" la fecha y hora en que se practicó la selección automatizada.

La otra posibilidad es que toque semáforo rojo, en este caso se procede inevitablemente al "*Reconocimiento aduanero*"

Reconocimiento Aduanero:

La autoridad a través del Vista aduanal designado, examinará la mercancía, ante quien la presenta, en el recinto fiscal, esto con el efecto de obtener elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado en documentos e implica una revisión del 10% de la mercancía. Identifica el contenedor, furgón o medio de transporte en que se encuentra la carga, constata que los medios de seguridad no hayan sido removidos ni violados, así como los números que ostenten dichos medios de seguridad coincidan con los que indica el pedimento. Verifica los datos de identificación de los bultos, como marcas, modelo, número de serie y cantidad, características técnicas, etc, todo debe corresponder exactamente con los que ampara la documentación, así como a su vez que los documentos presentados estén en regla de acuerdo a las normatividades requeridas para el tipo de mercancía.

Concluido el Reconocimiento, se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección automatizado, que determinará si las mercancías se sujetarán a un segundo reconocimiento, indicándose en el pedimento de igual forma la hora y fecha del segundo reconocimiento.

En caso de descubrir irregularidades, se levanta un acta y de acuerdo al tipo de incidencia puede ser causa desde sanciones y multas por datos inexactos u omisión, o hasta el hecho de que la mercancía sea sujeta a retención o embargo precuatorio.

De no detectarse ninguna irregularidad se libera la mercancía y se marca en el pedimento la leyenda “Reconocimiento Aduanero” hora y fecha en que se llevó a cabo, y el embarque sigue su rumbo entregándose al medio de transporte correspondiente (barco, avión y/o autotransporte).

2.4.2 DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACION

El primer paso que necesita dar una empresa que desea iniciar su actividad como importador, es inscribirse al Padrón de Importadores; para ello es necesario que se encuentre al corriente en sus obligaciones fiscales, acreditar ante la autoridad aduanera que está inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes. Deben también inscribirse al Padrón de importadores de Sectores Específicos en caso de que la mercancía a importar se encuentre en el anexo 10 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

En este punto hay que destacar el Decreto Presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el pasado 31 de marzo de 2008, en dicho mandato se otorgan facilidades administrativas en Materia Aduanera y de Comercio Exterior. Este Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, en el tema de simplificación en comercio exterior esta enfocado a incrementar los niveles de competitividad de México, privilegiando los trámites electrónicos ya que su uso hará más eficiente la operación aduanera, reducirá costos y favorecerá la competitividad. En este plan se contemplan reformas de forma y de fondo, siendo la más llamativa para nuestra

área, la eliminación de la mayor parte de los padrones sectoriales, las cuentas aduaneras de garantía y la eliminación del famoso *Anexo 18*, que servía para identificar detalladamente a las mercancías con el pedimento de importación.

Esto es sin duda solo el principio de la nueva función aduanal de México enfocada a la automatización y eliminación de costos para importadores mediante reducción de pasos que no aportan valor relevante y por el contrario entorpecen la fluidez de la operación, siendo así el ejemplo de la inscripción al padrón sectorial o Anexo 10, el cual como mencioné anteriormente eliminó la mayoría de productos quedando efectivo únicamente para los sectores que se señalan en el siguiente cuadro:



ANEXO 10 DE LAS REGLAS GENERALES DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2007

Sectores y Fracciones arancelarias
D.O.F. 31 de marzo de 2008

SECTOR	FRACCIONES ARANCELARIAS				
A. Padrón de importadores Sectorial					
1 – 6 DEROGADO					
7. Productos Químicos.	2812.10.01	2904.90.07	2920.90.13		
	2812.10.02		2921.19.14		
	2812.10.03		2922.19.37		
	2812.10.99		2930.90.15		
			2930.90.39		
			2931.00.02		

8-34 DEROGADO					
35. Radiactivos y Nucleares	2612.10.01	2844.10.01	2844.30.01	2844.40.02	2844.50.01
	2612.20.01	2844.20.01	2844.40.01	2844.40.99	9022.21.01
36. Precursores Químicos y químicos esenciales	2806.10.01	2924.23.01	2926.90.99	2933.32.99	2939.49.99
	2807.00.01	2932.91.01	Únicamente cianuro de bencilo; alsaciano tolueno	Únicamente Piperidina y sus sales; sin hexahidropiridina Sales: Clorhidrato de piperidina	Únicamente Fenilpropanolamina y sus sales; Sin: Norefedrina; 2-amino-1-fenil-1-propanol; Norppseudoefedrina Sales: Clorhidrato, etc
	2841.61.01	2932.92.01			
	2902.30.01	2932.93.01			
	2909.11.01	2932.94.01			
	2914.11.01	2939.41.01			
	2914.12.01	2939.42.01			
	2914.31.01	2939.49.01			
	2915.24.01	2939.61.01			
	2916.34.01	2939.62.01			
2922.43.01	2939.63.01				

Fuente: http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2007/Descargas/PadronSectorial/2008

Para que el agente aduanal pueda realizar las gestiones para la importación, debe contar con el documento mediante el cual el importador confiere el encargo al agente aduanal para que actúe como su consignatario o mandatario y pueda realizar las operaciones. Para esto el cliente deberá dar de alta ante Hacienda al agente aduanal mediante el formato de "Encargo Conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o la revocación del mismo" (Apartado A del Anexo 1 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior). Anteriormente este formato lo llenaba el importador y lo presentaba en original con copias de documentos fiscales de su empresa, directamente en la oficina de Hacienda. Ahora este trámite se realiza de una forma más ágil vía electrónica.

El agente aduanal debe efectuar la aceptación del encargo conferido por el importador o manifestar que desconoce el encargo, mediante transmisión electrónica. En tanto no se realice la aceptación de dicho encargo, el agente aduanal no puede realizar operaciones en el SAAI.

Cuando ya se cuenta con todo lo anterior se inicia la operación de importación, los documentos que se requieren para esto son los siguientes:

- Factura comercial.
- Manifestación de valor.
- Certificados de origen.
- Cartas técnicas en caso que se requieran.
- Documentos que amparen las mercancías, como póliza de seguro.
- BL original endosado por el importador ó guía aérea.
- Carta de instrucciones.
- Carta encomienda original.

Al momento que llega la mercancía a territorio nacional, y se encuentre ya disponible por parte del transporte, se debe revalidar el BL o guía aérea, esto es, que un tramitador de la agencia aduanal se presenta con este documento ante el transportista para que le selle el documento y la mercancía pase a disposición del agente aduanal para iniciar los trámites en aduana.

Una vez que ya el agente aduanal tiene acceso a la mercancía, se realiza el reconocimiento *Previo*; es decir, se examina la mercancía para clasificarla correctamente y de acuerdo a la fracción arancelaria que el clasificador indique que le corresponde.

Con la *fracción arancelaria* se determina el arancel que corresponde pagar por el producto a importar, si tiene alguna preferencia o cuota compensatoria dependiendo el lugar de origen y si existe algún tratado comercial bajo el cual se ampare. Se captura el pedimento, se pagan las contribuciones al comercio exterior que se generen o en su caso las cuotas compensatorias, así como maniobras y gastos en que se incurran en la operación como maniobras, transporte terrestre a la planta del cliente, almacenajes y demoras; estos dos últimos en caso de que por algún motivo, no se liberé la mercancía en el plazo otorgado por la aduana y la línea naviera.

En transporte marítimo se tienen 5 días libres de almacenaje y 7 de demoras. A partir de la fecha de arribo del buque. En el aéreo los almacenajes empiezan a correr a las 48 hrs a partir de la llegada del vuelo.

Al igual que en la exportación una vez pagado el pedimento, se presenta la mercancía ante la autoridad aduanera, con todos los documentos que amparan a la misma y en el módulo de selección automatizado se activa el mecanismo, para determinar si será sujeta a “Reconocimiento Aduanero” o le toca “Desaduanamiento Libre”.

Como vimos anteriormente en el proceso de exportación si le toca reconocimiento aduanero posiblemente sea sujeto de un segundo reconocimiento aduanero.

En caso de tener desaduanamiento libre la mercancía se libera de la aduana, sale en la unidad de transporte designada para su entrega final en la planta del cliente, una vez descargado el contenedor en el destino final, se deberá entregar limpio y en buen estado en el patio de contenedores que corresponda a la línea naviera, en ese momento se hace el corte de demoras. Si el proceso del despacho se retrasó en algún momento y se excede el tiempo otorgado por la naviera para la devolución del contenedor, se deberá pagar la cuota correspondiente por día excedido, una vez cubierto este pago se procede a la devolución del depósito en garantía que se dejó con anterioridad en la línea naviera concluyendo con esto la operación.

Es así, como paso a paso podemos entender el procedimiento que se debe cumplir para los movimientos de exportación e importación de mercancías, es importante verificar muy bien cada parte de la operación para evitar cualquier contratiempo que se traduce en pérdida de tiempo y sobre todo dinero. De ahí la importancia de conocer el proceso con anterioridad y no ir aprendiendo sobre la marcha. Si se tiene planeado iniciar actividades en el mercado internacional hay que asesorarse y ver las diferentes opciones para poder elegir la más adecuada a las necesidades de cada empresa.

CONCLUSIONES

El haber realizado el servicio social en la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, influyó en gran parte al decidir por cual rama de las relaciones internacionales especializarme para lo que es ahora mi trabajo profesional. El establecer el contacto con el personal de agencias aduanales y con funcionarios de las autoridades aduaneras, además con todo el proceso documental y hasta las incidencias y procedimientos administrativos, fueron herramientas muy útiles para el desempeño laboral.

Ese primer acercamiento ofreció una práctica real y única hacia los asuntos aduaneros, siendo un gran beneficio el recibir una preparación adicional respecto al plan de estudios cursado en la universidad. Por lo que considero que al igual que a mi, para los estudiantes de la carrera es de suma importancia elegir bien, donde se realizará el servicio social, verlo no solo como un requisito o formalidad para concluir con la licenciatura, sino tomarlo como el paso de la teoría de la universidad a la práctica hacia el futuro profesional.

No puedo dejar de resaltar el valor que tuvo para mi formación el haber sido parte de Grupo de Intercambio Comercial (Intercom), empresa donde inicié y me fui formando y enfrentando día a día con la realidad del manejo del comercio internacional y el transporte de carga. Considero que cada uno de los puestos que desempeñé en esa empresa así como el personal que colaboró conmigo, tanto empleados como directores, fueron aportando conocimientos y experiencias de las cuales hoy en día

todavía aplico y en algunos casos como procedimientos y estrategias de ventas o comercialización puedo seguir utilizando e incluso mejorando.

Cada una de las áreas en las que estuve aportaron conocimientos: el área de *Pricing*, aprendí a negociar y a tener contacto con las líneas navieras, actualmente tengo la facilidad para seguir contactando con las diversas líneas y lograr con base en el volumen de carga manejado, más tarifas competitivas. El área de ventas habla inglesa, me permitió desenvolverme con mayor soltura y confianza delante de los clientes, ahora es más fácil establecer el primer contacto y demostrar el por qué somos la mejor opción para que los clientes nos permitan el manejo de sus embarques.

La administración y sistematización con la que se trabaja en Intercom, me ha permitido al estar ahora en una empresa de reciente inicio, mantener el ritmo y disciplina necesarios para lograr eficiencia y eficacia sin llegar a establecer reglamentos rígidos o inflexibles. El equilibrio entre reglas, disciplina y libertad para desempeñar nuestra labor es fundamental para un buen ambiente de trabajo, es importante el estar conciente de la importancia que representa nuestro trabajo y que a su vez cada actividad que desempeñamos tiene repercusiones al trabajar en una cadena de servicios.

Como profesionalista de la carrera de Relaciones Internacionales he podido hacer aportaciones a la empresa a la que ahora pertenezco, entre los puntos más importantes, el haber logrado una buena negociación con; ahora nuestro socio comercial Tuscor Lloyds UK de México, S.A. de C.V. para lo cual pude valerme de elementos como el previo conocimiento de los negocios internacionales y comercio

exterior, así como el haber tenido la visión de que ambas empresas por sus características de servicio al cliente y profesionalismo, podían conjuntarse para obtener beneficios mutuos con vistas hacia un constante crecimiento.

El desarrollo de la estrategia comercial con los agentes en el extranjero, del envío y recepción de *Sales Leads y Rounting Orders*, fueron también otra de las que considero mis más tangibles aportaciones, debido a que fue un elemento nuevo en la empresa para la captación de clientes, un ejemplo de ello es *Aqua Del Guadiana, S.A. de C.V.* empresa importadora de tanques para almacenamiento de agua potable, a la cual coordinamos toda la operación desde la recolección de la carga en Eye Suffolk, Inglaterra, la salida por el puerto marítimo de Felixtowe, Inglaterra hasta la entrega en la planta del cliente en Durango, México. En promedio este cliente maneja con nosotros de 3 a 4 contenedores bimestrales por la aduana marítima de Altamira, Tamaulipas y cruzamos por la aduana de Laredo, Texas de 2 a 3 cajas de 53' bimestrales.

A lo largo de la experiencia laboral desarrollada en este tiempo, me he dado cuenta que las oportunidades aumentan al tener como respaldo una carrera profesional. Es cierto que la realidad en el campo laboral es difícil, más aún considerando la enorme y cada vez más fuerte competencia de egresados de instituciones altamente reconocidas. Sin embargo, considero que los conocimientos teóricos aprendidos en la Universidad han sido una base suficientemente sólida para complementar con la práctica. El plan de estudios diseñados por la FES Aragón ha cumplido mis expectativas al darme los elementos necesarios para poder desempeñar un buen papel en el ámbito laboral.

Una de las herramientas básicas para el buen desempeño de un profesionalista de las Relaciones Internacionales, es sin duda alguna, el manejo de idiomas, principalmente el inglés, debido a que en mi labor diaria a resultado indispensable para un buen y oportuno contacto tanto con agentes como proveedores y clientes, así como me ha abierto puertas para ir creciendo y ascendiendo en cada puesto que he desempeñado. Por lo cual considero un acierto el establecer como materia obligatoria el idioma inglés, sin embargo sería importante el establecer dos lenguas extranjeras como obligatorias, lo que aportaría un valor más a los estudiantes y egresados de la carrera. Esto considerando el entorno global en el que nos movemos en el que no se puede prescindir del adecuado manejo de idiomas, para la fluidez y correcta comunicación.

El pertenecer a una empresa con las características de CMO del Pacífico Agencia Aduanal, me ha permitido el sentir la responsabilidad de no solo dar lo que con mis conocimientos y trabajo pueda contribuir al desarrollo de la empresa, sino dar un esfuerzo extra, un compromiso por aprender más a través de la práctica diaria y de buscar las fuentes teóricas, libros, artículos y cursos que enriquezcan mi formación. Todo esto derivado del sentirme parte de la empresa el ser parte de sus fundadores, haber pasado por etapas difíciles y ahora una época en pleno crecimiento crea un sentimiento de pertenencia lo que a su vez se ha visto retribuido con un el gran apoyo y confianza que los directores de CMO del Pacífico me han brindado.

A pesar de la destacada experiencia con la que cuentan los directivos de CMO del Pacífico Agencia Aduanal, S.C. se ha caído en errores hasta cierto punto comunes de una empresa nueva; sin embargo, el aprender de los errores, levantarse y continuar con el mismo ímpetu, nos ha fortalecido como empresa y nos da más confianza para

seguir paso a paso en lo que es la administración de una empresa internacional. Son diversas las variables que mueve una agencia de este tipo, desde la administración y coordinación internas como los elementos económicos, sociales y políticos de otros países, por lo que hay que aprender a identificar y tomar en cuenta cada uno de los factores que influye día a día en nuestra labor.

El tener a la mano los elementos suficientes, tanto técnicos como teóricos, facilitó mi labor para desempeñar no solo lo que es el trabajo que corresponde a cada puesto por el que he pasado, sino que impulsa y motiva a poner lo mejor, aportar nuevas ideas e ir más a fondo de lo que cada actividad implica por sí misma.

Considero que el tener la oportunidad de desarrollarme en el ámbito profesional que me gusta e interesa, ha sido uno de los mayores logros respaldados sin duda alguna por la preparación que tuve en la FES Aragón, debido a la estructura integral del plan de estudios, es decir, se preparan no solo técnicos en comercio exterior o en materia aduanera, sino que encontré una formación que puede seguirse desarrollando en cualquier campo de estudios de las Relaciones Internacionales, hablando desde el medio político, diplomático, de comercio exterior, del transporte internacional e incluso tener las herramientas necesarias para formar un negocio propio con una proyección al extranjero.

En la experiencia profesional me he dado cuenta que el perfil del internacionalista egresado de la UNAM y en particular de la FES Aragón ha sobresalido sobre otras instituciones, en el sentido que prefieren a una persona con una formación más completa y que en algunos casos consideran únicamente teórica; sin embargo, se ha

demostrado que es la base para fundamentar el actuar y toma de decisiones al enfrentarse a hechos reales. No se demerita en lo absoluto la educación más técnica de egresados de otras universidades; sin embargo, de acuerdo a lo que he visto en las empresas en las cuales he laborado, quienes han estudiado en la UNAM han sobresalido y se han tomado en cuenta para puestos importantes en cada una de las áreas en las que se desempeñan.

Todas estas herramientas impartidas a lo largo de la carrera, bien enfocadas y aplicadas en el campo laboral, han permitido mi buen desempeño e interés por avanzar cada vez más. Este medio es muy amplio pero sumamente competido, por lo que del hecho de ir en la dirección correcta a través de los pasos o procesos establecidos, depende el éxito para lograr un buen papel como profesionista de Relaciones Internacionales.

FUENTES DE CONSULTA

MESOGRAFÍA

www.logisticamexicana.com.mx (02/octubre/2008)

www.bancomext.gob.mx (29/octubre/2008)

www.tuscorlloyds.com (13/octubre/2008)

www.csav.com (02/octubre/2008)

www.mscgva.ch (04/octubre/2008)

www.iccmex.org.mx/incoterms.php (05/octubre/2008)

www.aduanasmexico.com.mx (13/octubre/2008)

www.sedi.oas.org/ (13/octubre/2008)

www.sct.gob.mx (05/octubre/2008)

www.contactopyme.gob.mx (14/octubre/2008)

www.gonzalezdecastilla.net (16/octubre/2008)

www.caaarem.org.mx (21/octubre/2008)

www.aduanas.gob.mx (21/octubre/2008)

www.p10.hostingprod.com/@aaanld.org/index.php (29/octubre/2008)

www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales (29/octubre/2008)

BIBLIOGRAFÍA

1. Bancomext. 11ª. Guía Básica del exportador. Bancomext
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C México pp 304
2. Luis Frías López. Quién dijo que importar de Asia era fácil?
2005 Primera Edición. México
www.mxaction@transportaction.com
3. Ley Aduanera Aduanera y reglamento. Correlacionada. Con las reglas de
Carácter General en Materia de Comercio Exterior 2007. Editorial Ediciones
Fiscales Isef.

HEMEROGRAFÍA

1. Sinergia Aduanera. Mayo-Junio, 2008, No.44.
Publicación bimestral de Asociación de Agentes Aduanales de Nuevo Laredo, A.C.
Publicación impresa en México, 48pp.
2. Semanario Carga y Mar
Año 13 Num. 631. Publicación especializada en transporte de carga, cadena
logística y servicios relacionados. Semana 40, del 6 al 10 de octubre de 2008, 23
pp. Impresiones modernas S.A. de C.V.
3. Negocios internaciones. Bancomext. Revista mensual
Febrero – Marzo, 2006, 64pp.

ANEXOS

Los anexos que a continuación se presentan, son los principales documentos que a diario maneja en la operación dependiendo el tipo de embarque, es decir, de exportación o importación y el país de origen o destino, es como se determina que documentación se requiere presentar en original a la autoridad correspondiente y de cual únicamente se necesita copia legible. Es muy importante tener en cuenta este último punto, así como el correcto llenado de cada uno de estos documentos, para evitar retrasos y sobre todo gastos innecesarios que finalmente se traducen en pérdida para el importador o exportador, o de lo contrario en un incremento en el costo final del producto.

Anexo 1. Bill of Lading o Conocimiento de embarque marítimo

Este conocimiento de embarque ampara el movimiento de transporte marítimo. Es un recibo entregado al embarcador por la mercancía que se entregó para su traslado de puerto a puerto. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.

La mayoría de las ocasiones se libera la mercancía contra entrega de *Bill of Lading* original en puerto de destino, debidamente endosado por el representante legal de la empresa importadora.

En otros casos cuando el exportador así lo solicita se puede liberar la mercancía presentando en destino únicamente copia del *Bill of Lading*, indicando la leyenda "Express Release".

Anexo 2. Guía Aérea

Es el equivalente en transporte aéreo al *Bill of lading* marítimo. Ampara el movimiento aéreo de la carga.

Anexo 3. Certificado EUR 1

Certificado de circulación de mercancías, aplica para las importaciones procedentes de la Unión Europea, lo emite el país exportador y se debe presentar en original a las autoridades aduaneras mexicanas para aplicar preferencia arancelaria.

Anexo 4. Certificado de origen Brasil

Certificado con el que se aplica preferencia arancelaria para los productos importados de Brasil. Lo emite el gobierno de Brasil y se debe presentar en original a las autoridades aduaneras mexicanas.

Anexo 5. Certificado de origen de El Salvador, Guatemala y Honduras

Con este certificado expedido en México, a la mercancía que se exporta a EL Salvador, Guatemala y Honduras se le aplicará preferencia arancelaria y se debe presentar en original a las autoridades aduaneras de cada uno de esos países centroamericanos.

Anexo 6. Certificado de origen Costa Rica

Certificado emitido en México, con el cual se aplica preferencia arancelaria en Costa Rica a la mercancía que se exporta a este país.

Anexo 7. Carta encomienda al agente aduanal

Carta en la cual el exportador o importador encomienda al agente aduanal a realizar todos los trámites aduanales correspondientes a sus embarques. Se debe entregar esta carta en original al Agente Aduanal y firmada por el representante legal de la empresa.

Anexo 8. Carta encomienda a la línea naviera

La empresa importadora debe indicar en esta carta a que Agente Aduanal encomienda para que realice los trámites aduanales de importación

correspondientes al embarque. Con esto la línea naviera entrega BL master endosado al agente aduanal encomendado.

Anexo 9. Pedimento de exportación

Documento que el exportador debe presentar en la aduana, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de un agente o apoderado aduanal. Este documento ampara la salida de las mercancías.

Anexo 10. Pedimento de importación

Documento que el importador debe presentar en la aduana, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de un agente o apoderado aduanal. Este documento ampara la entrada de las mercancías.

Dichos pedimentos tanto de exportación como de importación, debe acompañarse de: factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones o restricciones no arancelarias e indicar los números de serie, parte, marca y modelo para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan.

Anexo 11. Factura Comercial

Todo embarque se debe acompañar con una factura original, misma que debe incluir: nombres de la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor o embarcador, nombre y dirección del comprador o del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, precios que especifiquen tipo de moneda, tipo de divisa utilizada, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición.

Anexo 12. Lista de empaque

Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y conocer qué contiene cada bulto o caja, por lo cual se ha de realizar un empaque metódico, que coincida con la factura. Esta última se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista. En este desglose se debe indicar el valor, el peso y el volumen (describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados).

Anexo 2. Guía Aérea

PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES SA
08100 MEXICO D.F.



Shipper's Name and Address VAN LEER MEXICANA SA DE CV CRISTALETA NO 50 COL. BUGAMBILIAS MEX 62550 JUITEPEC MOB		Shipper's Account Number 28399		NOT NEGOTIABLE AIR WAYBILL MEX 443899 AIR COMBINATION NOTE Issued by PANALPINA TRANSP.MUNDIALES		
Consignee's Name and Address GREIF COLOMBIA C/O DEPOSITO ADUANERO CONSIMEX CL 20 NO 68B-35 CO BOGOTA, COLOMBIA		Consignee's Account Number 404382		In a capacity as contracting carriers Copies 1, 2 and 3 of This Air Waybill are originals and have the same validity If the carriage involves an onward transportation of cargo in a country other than the country of departure, the Warsaw Convention may be applicable and the Convention governs and in most cases limits the liability of carriers in respect of loss of or damage to cargo. Agreed stopping places are those (stated) other than the places of departure and destination shown under requested routing and/or those places shown in carrier's timetables as scheduled stopping places for the route. Address of the carrier is the airport of departure. It is agreed that the goods described herein are accepted in good order and condition (except as noted) for the carriage subject to the conditions of contract on the reverse hereof. The shipper's attention is drawn to the notices concerning carrier's limitation of liability.		
Issuing Carrier's Agent Name and City PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES SA COLONIA PANTITLAN 08100 MEXICO D.F.		Accounting Information FREIGHT COLLECT				
Agent's IATA Code 86-1 6214/0002		Ref. 195111/1089				
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and requested Routing MEX MEXICO CITY		VOLUME 0.405 M3				
To BOG AEROVIAS	By First Carrier BOG AEROVIAS	Routing and Destination BOG AEROVIAS	to BOG	by BOG	Currency USD	
Declared Value for Carriage NVD		Declared Value for Customs NVD		Amount of Insurance XXX		
Flight/Date V073/2304		MAWB No. 134-5296 5835		Amount of Insurance XXX		
Handling Information MARKS ADDRESS AND LABELS		NOTIFY: OLGA COY PH: 571-423 2240				
No. of Pieces (PC)	Gross Weight (kg)	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Name and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
1	85.2K		85.5	3.87	330.89	ROBBER PACKING EMPAQUES DE CAUCHO
1	85.2K				330.89	SLAC-00001
Total Other Charges Due Agent		330.89		SECURITY FEE 12.00 SSC 111.15		
Total Other Charges Due Carrier		54.05		HANDLING 35.00 VAT 7.05		
Total Other Charges Due Carrier		242.30		FSC 111.15 AMS FEE 20.00		
COR Amount						
Total Freight		242.30		AS CARRIER		
Foreign Currency		242.30		21 APR 2008 PANALPINA S.A. - MEXICO D.F.		
CC Charges in Foreign Currency				Executed on		
Total Charges		5400		MEX 443899		

Anexo 3. Certificado EUR 1

MOVEMENT CERTIFICATE			
1. Exporter (Name, full address, country) PERMASTORE LIMITED EYE, SUFFOLK, IP23 7HS ENGLAND VAT NO. GB 787 442093		EUR1 No. S 7062109 See notes overleaf before completing this form.	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional) AQUA DEL GUADIANA S.A. DE C.V. ANA LEYVA 204 INT. 307 COLONIA NUEVA VIZCAYA C.P. 34080 DURANGO, DGO, MEXICO RFC: NO. AGU060714 N76		2. Certificate used in preferential trade between THE EUROPEAN COMMUNITY CEE-UK and MEXICO (Insert appropriate countries or groups of countries or territories)	
6. Transport details (Optional) VIA MARITIMA		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating EC UK	5. Country, group of countries or territory of destination MEXICO
7. Remarks			
8. Item number, marks and numbers MARCAS: SO6697 DURANGO 4 CAJAS + 1 BULTOS I DEPOSITO DE VIDRIO FUSIONADO AL ACERO MODELO 5020 PARA EL ALMACENAMIENTO DE AGUA POTABLE, TOTALMENTE DESPIEZADO CON TODOS SUS COMPONENTES PARA SU MONTAJE E INSTALACION EN DURANGO. POSICION ARANCELARIA: 73.09	Number and kind of packages (1); description of goods	9. Gross weight (kg) or other measure (litres, cu. m., etc) PESO BRUTO 10150Kgs PESO NETO 9420Kgs	10. Invoice(s) (Optional) FRA. NO. 6697 DATED 28.11.08
11. Customs Endorsement Declaration certified Export document (2): Form.....No..... Customs office..... Issuing country or territory: UNITED KINGDOM Date 2-12-08 [Signature]	12. Declaration by the Exporter I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. (Place and date) EYE 01.12.08 [Signature]		
	Stamp - 2 DEC 2008 UNITED KINGDOM [Signature]		

(1) If goods are not packed indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate

(2) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

Anexo 4. Certificado de origem Brasil

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS
DO ESTADO DO PARANÁ



Av. Cândido de Abreu, 200 - Centro Cívico
CEP 80630-902 - Curitiba - Paraná - Brasil
Fone: +55 41 3271 9000
Fax: +55 41 3271 9121

CERTIFICADO DE ORIGEM ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

Número do Certificado:

País Exportador: **BRASIL**

País Importador: **MÉXICO**

1 - 36099 / 08

N.º de Ordem (1)	NALADVSH	DENOMINAÇÃO DAS MERCADORIAS
001	8308.90.00	Selo de Seg blanco sílogo Selo de Seg com logo shal
002	3923.80.00	Unigrp 80C blanco s/ Ardirobotoo Junta EPDM para Buress
003	8309.90.00	Tapones apoxi c/ junta Poly Tapones apoxi RDL50 con Junta Poly Tapones apoxi c/ junta Poly Tapones apoxi RDL 50 con Junta Poly Tapones zinc con Junta EPDM BV

DECLARAÇÃO DE ORIGEM

DECLARAMOS que as mercadorias indicadas no presente formulário, correspondentes à Felura Comercial N.º Exp 254/08-AR cumprem com o estabelecido nas normas de origem do Acordo (2) PAR 4, de conformidade com a seguinte discriminação:

N.º de Ordem	NORMAS (3)
001 002 003	CAPÍTULO I, ARTIGO 1º, LETRA "A" DA RESOLUÇÃO 162 DO CIVALADI CAPÍTULO I, ARTIGO 1º, LETRA "C" DA RESOLUÇÃO 162 DO CIVALADI CAPÍTULO I, ARTIGO 1º, LETRA "C" DA RESOLUÇÃO 162 DO CIVALADI
Data.:	32/9/2008
Razão Social.:	Greif Embalagens Industriais do Brasil Ltda Greif Embalagens Industriais do Brasil Ltda Cargo e Assinatura do Exportador ou Produtor

OBSERVAÇÕES:

CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM

CERTIFICO a veracidade da presente declaração, e qual carimbo e assino:

Local e data: Curitiba, 25 OUT 2008

Federação das Indústrias do Estado do Paraná

Michael
Michael Gonçalves dos Santos
Nome, carimbo e assinatura de Entidade Certificadora

- Notas: (1) Esta coluna indica a ordem em que são individualizadas as mercadorias compreendidas no presente certificado. Caso seja insuficiente, se processará a individualização das mercadorias em exemplares suplementares a este certificado, numerados sucessivamente.
(2) Especificar se trata de um acordo de alcance regional ou de alcance parcial, indicando número de registro.
(3) Nesta coluna se identificará a norma de origem com que cumpre cada mercadoria individualizada por seu número de ordem.

- O formulário não poderá conter rasuras ou emendas.

Anexo 7. Carta encomienda al agente aduanal

México D.F., a 05 de Febrero de 2008.

A. A. JESUS ALBERTO MARINA DELGADO
Patente: 3227

Bajo protesta de decir verdad y de conformidad con los Artículos 25, 26, 29, 42, 50, 51, 59 y 162 de la Ley Aduanera en Vigor y 18, 19 y 102 del Código Fiscal de La Federación, declaro lo siguiente:

Encomiendo al **A. A. JESUS ALBERTO MARINA DELGADO** con patente No. **3227**, para que a nuestro nombre y representación realice el despacho aduanal, bajo el régimen que le sea indicado en cada operación, de las mercancías que a su consignación, en forma directa o indirecta, le sean remitidas por parte nuestra.

Así mismo, les manifestamos que para dar cumplimiento a lo establecido en el Artículo 54 de la Ley Aduanera y artículo 187 de su Reglamento, los datos asentados en los documentos que les sean proporcionados en forma directa o indirecta (facturas, guías aéreas, certificados de origen, listas de empaque o cualquier otro documento relacionado con la mercancía que importamos o exportamos) contienen datos reales y verídicos, por lo que los relevamos de toda responsabilidad o cualquier otro error inducido en su contenido.

En caso de existir algún concepto de gasto incrementable al costo de nuestras mercancías, lo haremos de su conocimiento con el fin de que sea tomado en consideración para efectos del pago de impuestos correspondientes.

La presente carta Encomienda tendrá validez por el periodo 01 FEBRERO 2008 – 31 DICIEMBRE 2008.

ATENTAMENTE,


ING. ANA CECILIA CARDENAS OCHOA
REPRESENTANTE LEGAL

AQUA DEL GUADIANA S.A. DE C.V.
RFC: AGU060714 N76

Ana Leyva 204 - Int. 307
Col. Nueva Vizcaya
CP. 34080
Durango, Dgo. México

► info@aquadelguadiana.com.mx

► T (618) 817.7921
F (618) 810.3562

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO
 **PERMASTORE**
TANKS & SILOS

Anexo 8. Carta encomienda a la línea naviera

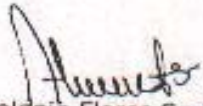
FlintGroup
Flint Mexicano, S. de R.L. de C.V.

Tultitlan, Estado de México a 30 de Septiembre de 2008

TRANSLOGISTIC, S.A. DE C.V.
A quien corresponda.

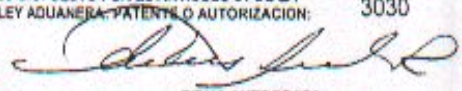
Por este medio damos amplio poder conforme a derecho corresponda al **A.A. Juana Elia Guevara Echartea** con patente: **3431**, para que en nuestro nombre y representación realice todos los tramites inherentes al despacho aduanal de la mercancía amparada con el conocimiento de embarque **No. MSMZN89L109269** BL anterior **No. YHNZA08918826**, procedente de Shangai y que arribara en el buque: **CAP VALIENTE V.936** con fecha 30 de Septiembre de 2008 al Puerto de Manzanillo, Colima.

ATENTAMENTE


Apolonio Flores Soriano
Representante Legal

Anexo 9. Pedimento de exportación

PEDIMENTO		REF: V09E30184-32826		Página 1 de 2		
NUM. PEDIMENTO: 06 43 3030 8000883	T. OPER EXP	CVE. PEDIMENTO: AT	REGIMEN: EXO	CERIFICACIONES		
DESTINO/ORIGEN: 9	TIPO CAMBIO: 12 44330	PESO BRUTO: 5332.450	ADUANA I/S: 430			
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES: 35,311.06		ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS BANCO: 11 88VA BANXIMER ADUANA VERACRUZ, VFR. 43-0 CATA 79 CP. 0517828702525 R.F.C. ESC910707225 PEDIMENTO: 3030-8000883 FECHA: 13-10-2008 HORA: 13:02:32 TURNO: T.M IMPORTE: \$543.00		
ENTRADA/SALIDA: 1	ARRIBO: 7	VALOR ADUANA:	6			
	SALIDA: 1	PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:	439336			
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR						
RFC: ESC910707225	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: ESCALUMEX S.A. DE C.V.					
CURP:	DOMICILIO: AV. AZCAPOTZALCO LA VILLA No. Ext. 1257 COL POPULAR HEROES DE CHURUBUSCO DELEG. GUSTAVO A. MADERO, MEXICO C.P. 07730 DISTRITO FEDERAL, MEXICO (ESTADOS UNIDOS MEXICANOS)					
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES		
0	0	0	0	0		
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: WEVAHRX3			CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 430 VERACRUZ, VER.			
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: TCN0819427 1X42 110 438 PEZAS 438						
PRESENTACION		FECHAS		TASAS A NIVEL PEDIMENTO		
PAGO		13/10/2008	13/10/2008	CONTRIB. DTA 15 PRV	CVE. T. TASA 4 2	
				TASA 202.900	TASA 140.900	
PRIMERA SELECCION AUTOMATIZADA M3 13/10/2008 16:00 OPER: 160-178649 PEDIMENTO: 3030-8000883 Firma: VYUOLSR1WA VEHICULOS: 0001/0001 *** DESADUANAMIENTO LIBRE *** ** CUMPLIDO **						
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
DTA	0	202	PRV	0	161	EFFECTIVO 363
						OTROS 0
						TOTAL 363
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
ID. FISCAL M01019	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: JD INDUSTRIES INC.		DOMICILIO: CALLE CEDRO SUR EA No. Ext. 9 SANTA JUANITA, BAYAMON C.P. 00956 PUERTO RICO (ESTADO LIBRE ASOCIADO DE LA COMUNIDAD DE)			
NUM. FACTURA 58816	FECHA 08/10/2008	INCOTERM FOB	MONEDA FACT USD	VAL. MON. FACT 35,311.06	FACTOR MON. FACT 1.0000000	VAL. DOLARES 35,311.06
DATOS DEL DESTINATARIO						
ID. FISCAL M01019	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: JD INDUSTRIES INC.		DOMICILIO: CALLE CEDRO SUR EA No. Ext. 9 SANTA JUANITA, BAYAMON C.P. 00956 PUERTO RICO (ESTADO LIBRE ASOCIADO DE LA COMUNIDAD DE)			
TRANSPORTE IDENTIFICACION REPRESENTACIONES TRANSPACIPAS SA DE CV						
TRANSPORTISTA						
CURP		DOMICILIO/UCAD/ESTADO:		R.F.C.		
CURP		TCN: 0819427		3		
CLAVE/COMPL. IDENTIFICADOR		COMPLEMENTO 1		COMPLEMENTO 2		
CR		59				
OBSERVACIONES						
S/HI E.R. DURBAN. SE ANEXA FACTURA COMERCIAL. CONTENEDOR: TCN0819427 SELLO: CCNT289389						

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC.: LUIS SANCHEZ BRISERO RFC: SABL429722GA4 CURP: SABL429722HCFNR509 MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: ARTURO GUTIERREZ RODRIGUEZ RFC: GURA580501KSA CURP: GURA580501HMCTDR07	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA. PATENTE O AUTORIZACION: 3030  FIRMA AUTOGRAFA
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 0020100000001100045 FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: 011GmowtXREJQCgRWV74cMfADuo+KdEw+2qTtHqoQmgHqJdUWVwGtdofH0unpazGCWtMfzYqP12sWqbuJzheK7sQhG0qWcWcmPM039TfT7voh+D0GyW8t0dKshpcc026MRAVADPp0a0ar	
SEGUNDA COPIA: IMPORTADOR EXPORTADOR DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS	

ANEXO DEL PEDIMENTO REF: V08E10181-32829 Página 2 de 2


NUM. PEDIMENTO: 08 43 3030 500085 TIPO OPER: EXP CVE. PEDIM: A1 RFC: ESC918207325 CURP:

PARTIDAS														
SEC	FRACCION	SUBO. IVINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. VIC	P. O/D	CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
	DESCRIPCION													
	VAL ADUJSD	IMP. PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.										
	MARCA		MODELO	CCOISO PRODUCTO										
001	78150013	0	0	6	413.000	1	4,872.240	PRI	PRI	ISE	0.00000	1	0	0
	ESCALERAS DE ALUMINIO													
	32,370.85	40,0055	973.50	0										
002	70150029	0	0	6	25.000	1	350.250	PRI	PRI	ISE	0.00000	1	0	0
	ESCALERAS DE FIBRA DE VIDRIO													
	3,000.10	37331	1485.24	0										

***** FIN DE PEDIMENTO ***** NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 2 ***** CLAVE PREVALIDADOR: 004 *****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC.: LUIS SANCHEZ BRISEÑO RFC: SABL4207220A4 CURP: SABL420722HDFNRS09 MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: ARTURO GUTIERREZ RODRIGUEZ RFC: GURA590501KSA CURP: GURA590501HMCTDR07	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3030  FIRMA AUTOGRAFA
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 000100000001100049 FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: Q11GmzmkR8jG0zRWY7Acn7AD0Xa-KcE6vra7H9p0meNqBJJWwG8vLH0urpeqSCWkPzYcP2s5WqBuJm5K7aDnG0apW6m2M6Rn75F7ubH-D0SgW55C6nHocxqz2H6tR6VWQzPzpbz5+	
SEGUNDA COPIA: IMPORTADOR EXPORTADOR	DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS

ANEXO DEL PEDIMENTO										REF: W0910105-32017		Página 2 de 2							
NÚM. PEDIMENTO: 09 43 3030 800594				TIPO OPER: IMP		CVE. PEDIM: A1		RFC: PLA280118872				CURP:							
PARTIDAS																			
SEC	DESCRIPCIÓN	FRACCIÓN	SUBD.	VINC.	MET	VAL	UMC	CANTIDAD	UMC	UMT	CANTIDAD	UMT	P. VIC	P. DID	CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
		VAL ADUADO	IMP. PRECIO PAG.		PRECIO UNIT.		VAL AGREG.		CODIGO PRODUCTO										
		MARCA		MODELO															
001	39045001	0	1	14	20.000	1	20,000.000	FRA	FRA	IGI	0.00000	1	0	0	15.00000	1	0	0	115329
POCINEROS DE (CLORURO DE VINILIDENO) PARA REVESTIMIENTOS PARA PAPEL, PELICULAS Y HOJAS DE METAL																			
		758765	755548		37777.40		0												
IDENTIF.		COMPLEMENTO 1			COMPLEMENTO 2			COMPLEMENTO 3											
UM		I																	
TL		ENJ																	
ES		N																	
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA																			
ESTA MERCANCIA CALIFICA COMO ORIGINARIA DE FRANCIA																			
002	39085001	0	1	14	2.000	1	2,000.000	FRA	DEU	IGI	0.00000	1	0	0	15.00000	1	0	0	27217
DISPERSION ACUOSA DE POLIURETANO																			
		151346	178230		89115.00		0												
IDENTIF.		COMPLEMENTO 1			COMPLEMENTO 2			COMPLEMENTO 3											
UM		I																	
TL		ENJ																	
ES		N																	
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA																			
ESTA MERCANCIA CALIFICA COMO ORIGINARIA DE ALEMANIA																			
***** FIN DE PEDIMENTO *****										NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 2		*****		CLAVE PREVALIDADOR: 004				*****	

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC.: LUIS BANCHEZ BRASENO RFC: SABL420723044 CURP: SABL420722HCFNR509		DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 61 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3030	
MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: ARTURO GUTIERREZ RODRIGUEZ RFC: CURA560501K5A CURP: CURA560501HMCTDR07		 FIRMA AUTOGRAFA	
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO 0000100000001100049			
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA <small>144749028009-cv5ez.Tyy5aPQ7R55W4neKk562v0y50Lxop4Gms.p4A7a4U1ms00944HSL253-2hw-V0V4N0Jh0qm6y4DJK</small> <small>ms5V0791qhpbcK9L46w0SJV5W0R.VZp4h0ez.45m40229aUy652dEYU7mc</small>			
SEGUNDA COPIA. IMPORTADOR EXPORTADOR		DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS	

Anexo 11. Factura Comercial



Greif Embalagens Ind. do Brasil Ltda.
Divisão de Fechos para Embalagens

Av. dos Pinheiros, 465 - CEP: 63705-570 - Araucária - PR
Fone: (0**41) 3641-4000 - Fax: (0**41) 3641-4008
VENDAS: Fone: (0**41) 3641-4001 - Fax: (0**41) 3641-4009

Page: 1 of 1

Shipper: Greif Embalagens Ind. Do Brasil Ltda Av. dos Pinheiros 465 - Bairro Estação Araucária - Paraná - Cep 83.705-570 Brazil Phone: 55 - 41 - 641-4000 Fax: 55 - 41 - 641-4008		<h2>Commercial Invoice</h2>	
Importer: Van Leer Mexicana S.A De CV Cristaleta nº 50 - Col Bulgambillas C.P. 62550 - Jiutepec, Mor., Mexico		Date: 22/08/08	Number: Exp 208/08-AR
Consignee: Van Leer Mexicana S.A De CV Cristaleta nº 50 - Col Bulgambillas C.P. 62550 - Jiutepec, Mor., Mexico		Import Reference: VLB200815	
Payment: Draft 90 days		Port of Shipment: Paranagua - PR - Brazil	
Observation:		Port of Delivery: Vera Cruz - Mexico	

Item	Quantity	Description of Goods	P.O	Unit Value	Subtotal
1	117,000	Unigrip 60C blanco s/ antiborbotos	VLB200815	145,00	16.965,00
2	180,000	Sello de seg. 2" blanco s/ logo	VLB200815	115,00	20.700,00
3	184,000	Sello de seg. 3/4" blanco s/ logo	VLB200815	57,65	10.607,60
4	25,000	Bridas 2" epoxi com junta 4s	VLB200815	366,11	9.152,75
5	50,000	Bridas 2" epoxi RDL 50 com junta 4S	VLB200815	366,11	18.305,50
6	50,000	Bridas 3/4" epoxi RDL 50 com junta 4S	VLB200815	242,40	12.120,00
7	33,000	Bridas 3/4" epoxi com junta 4S	VLB200815	242,40	7.999,20

Total Net Weight: 16.416,640 Kgs
 Total Gross Weight: 17.783,230 Kgs

MADE IN BRAZIL

(ALL CURRENCY IN USD)


CAIO GABRIEL C. IZABEL
 GREIF EMB. INDS. DO BRASIL LTDA.

TOTAL FOB 95.850,05
 FREIGHT -
 TOTAL FOB 95.850,05



Tri-Sure®, Tab-Seal®, 4s®, UN-GRIP®, and Plastob® are registered trade marks.

Anexo 12. Lista de empaque



Greif Embalagens Ind. do Brasil Ltda.
Divisão de Fechos para Embalagens

Av. dos Pinheiros, 465 - CEP: 05705-570 - Araucária - PR
Fone: (0**41) 3641-4000 - Fax: (0**41) 3641-4088
VENDAS: Fone: (0**41) 3641-4091 - Fax: (0**41) 3641-4092


Page 1 of 1

Shipper: Greif Embalagens Ind. Do Brasil Ltda Av. dos Pinheiros 465 - Bairro Estação Araucária - Paraná - Cep 83.705-570 Brazil Phone: 55 - 41 - 641-4000 Fax: 55 - 41 - 641-4098		Packing List			
Importer: Van Leer Mexicana S.A De CV Carretera n° 50 - Col Buigambillas C.P. 62550 - Jutepec, Mor., Mexico		Date: 22/09/08	Number: Exp 209/08-4R		
Consignee: Van Leer Mexicana S.A De CV Carretera n° 50 - Col Buigambillas C.P. 62550 - Jutepec, Mor., Mexico		Import Reference: VLB200815			
Port of Shipment: Paranaguá - PR - Brazil		Port of Delivery: Vera Cruz - Mexico			

Qty of Boxes	Quantity	Description of Goods	P.O	Net Weight	Gross Weight
234	117,000	Ungrp 60C blanca s/ antiforboteo	VLB200815	4,366,440	4,677,660
360	180,000	Sello de seg. 2" blanco s/ logo	VLB200815	2,876,400	2,995,200
184	184,000	Sello de seg. 3/4" blanco s/ logo	VLB200815	899,760	932,880
125	25,000	Bridas 2" epoxi com junta 4s	VLB200815	1,917,500	1,993,750
250	50,000	Bridas 2"epoxi RDL 50 com junta 4S	VLB200815	3,635,000	3,987,500
100	50,000	Bridas 3/4" epoxi RDL 50 com junta 4S	VLB200815	1,519,000	1,584,000
66	33,000	Bridas 3/4" epoxi com junta 4S	VLB200815	1,002,540	1,032,240
1319					600,000

MADE IN BRAZIL

CAIO GABRIEL C. IZABEL GREIF EMB. INDS. DO BRASIL LTDA.	Mensurement: 56,000 M3 Total Net Weight: 16,416,640 KG(S) Total Gross Weight: 17,783,230 KG(S) Packages: 01X40' Dry with 1319 carton boxes in 40 pallets
------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Tri-Sure® Tee-Seal® 4s®, UNI-GRIP®, and Plastrol® are registered trade marks.