

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE
MÉXICO**

CENTRO UNIVERSITARIO “NEZAHUALCÓYOTL”

LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

ANA ISABEL MONROY SILES

**REPORTE DEL PROCESO OPERATIVO DE LA
EMPRESA CUSTOMS HANDLING ZAI SA DE
CV**

CUENTA: 1027010

**DIRECTOR:
SELENE JIMENEZ BAUTISTA**

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, porque me ha dado fuerza para tomar decisiones importantes en mi vida, que a lo largo del camino me da sabiduría para dar pasos firmes y certeros para lograr mis objetivos.

A mis padres, por todo ese apoyo incondicional que me dan día con día, ya que ellos han sido una parte de mi motivación para salir adelante, les agradezco todas esas pruebas que me pusieron en el camino para hoy ser lo que soy, con sus palabras y amor estoy logrando uno de los proyectos más importantes de mi vida.

A mis hermanos Claudio, Diana, Sandra, Daniel, Enrique, que me enseñaron que nunca me debo rendir ante las adversidades. Además de que a lo largo de mi vida me han cuidado siempre.

A mis ahijados Santiago y Victoria, ellos llegaron a darle más luz a mi vida y mucha esperanza a mi corazón.

A mi amigo Luis, que me ha guiado en los procesos más difíciles que he tenido en mi vida, que me ha sabido dar esas palabras exactas para abrir mi mente en todos los sentidos.

A la Sra. Margarita Cadena, que me apoyó cuando estaba trabajando con ella al darme horarios flexibles para que pudiera terminar mis estudios, sin esas facilidades no hubiera concluido mi licenciatura, agradezco infinitamente esas palabras que me decía, no se rinda, siga su camino y logre sus metas.

A la Sra. Catalina Delgado, que en paz descansa, por ser esa persona que me brindo muchas de sus sonrisas, fue un ejemplo de fuerza y dedicación en todo lo que hacía.

A Salvador Aguilar Lemus, porque a pesar de las adversidades que hemos pasado, nada ni nadie nos detiene para seguir firme con nuestros objetivos, como socios de la empresa Customs Handling Zai.

AGRADECIMIENTOS

A la profesora Selene Jiménez Bautista, que ha sido mi guía para realizar este trabajo y poderme titular, que además de ser mi asesora es una parte importante en mi vida personal.

Al profesor Ramón Vital Hernández, que desde que empecé este proyecto como socia en la empresa me ha dado muchos consejos, me ha compartido sus conocimientos para poder resolver contratiempos en la empresa. Es un gran profesor, que deja marcada mi vida profesional.

Finalmente, agradezco a todas las personas que de una u otra manera colaboraron para este trabajo.

TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo
2. Importancia de la apertura comercial en México
3. Tratados de libre comercio de México
4. Planeación estratégica
 - 4.1 Misión
 - 4.2 Visión
 - 4.3 Valores
5. Descripción de puestos
6. Problemática identificada de la empresa Customs Handling Zai
7. Informe de actividades
 - 7.1 Administración de recursos en la apertura y crecimiento de la empresa
 - 7.1.1 Humanos
 - 7.1.2 Tangibles
 - 7.1.3 Intangibles
 - 7.2 Administración de procesos
 - 7.2.1 Servicio de comercializadora
 - 7.2.2 Importación de mercancías
 - 7.2.3 Exportación de mercancías
 - 7.3 Análisis de la empresa
 - 7.3.1 Análisis interno
 - 7.3.2 Análisis externo
 - 7.3.3 Análisis FOFA
8. Soluciones desarrolladas
 - 8.1 Estrategias
 - 8.2 Aplicación de conocimientos del plan de estudios
 - 8.3 Inversión de capital y esfuerzo
 - 8.4 Número de empleos generados
 - 8.5 Resultados financieros efectivos
9. Impacto de la experiencia laboral
10. Referencia de consulta
11. Anexos

1. RESUMEN EJECUTIVO

Hoy en día las empresas se enfrentan a competidores cada vez más amplios, lo que hace que todas las actividades relacionadas con la comercialización y distribución de sus productos o servicios adquieran una mayor relevancia.

En el presente trabajo abordaré la apertura comercial de país, estadísticas de importaciones y exportaciones del año 2015 a 2017 y tratados internacionales, esto con el fin de ver el papel tan importante que tiene una empresa que brinda servicio de agencia aduanal en el comercio internacional.

Para poder tener una perspectiva de cómo funciona una empresa que brinda el servicio de agencia aduanal plantearé los procesos operativos de la empresa Customs Handling Zai, donde participo como socia fundadora. Cabe aclarar que los procesos que llevan a cabo las empresas son diferentes, cada una tiene un plan estratégico para poder tener una mejor eficiencia y eficacia en sus operaciones.

Customs Handling, desde su inicio, ha buscado mejorar su servicio y con este trabajo plasmaré paso a paso el crecimiento que ha tenido hasta la fecha, podremos ver como se fundó, cual es la planeación estratégica que tiene, la problemática que tuvo en su inicio, los objetivos, informe detallado de sus actividades y los resultados obtenidos como empresa a lo largo de su trayectoria.

Podremos ver que la aplicación de conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en Comercio Internacional fue fundamental para entender los procesos operativos de la empresa.

Con lo anterior podremos observar que la empresa además de tener objetivos claros de crecimiento, también apoya a egresados en la Licenciatura en Comercio Internacional y particularmente nos enfocamos a jóvenes egresados de la UAEM, esto para brindarles una oportunidad de empleo. Como sabemos las empresas exigen que los candidatos cuenten con experiencia profesional para poder ser contratados.

Concluyendo, se podrá ver el impacto que tiene la experiencia laboral, resaltando los logros obtenidos siendo socia de la empresa Customs Handling Zai.

2. IMPORTANCIA DE LA APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

Generalmente, los economistas concuerdan en que el comercio internacional tiene un efecto positivo en el crecimiento económico global de un país. Sin embargo, la apertura comercial afecta no sólo al crecimiento económico, sino a toda la estructura productiva, como la ubicación de las actividades económicas (Behrens, et al, 2007; Krugman, 1991, y Hanson, 1998). En general, se ha esperado que México se beneficie de sus costos de mano de obra más bajos al insertarse a la competencia mundial. La proximidad física de sus regiones fronterizas implica que el norte de México goza de una ventaja geográfica en la producción al estar cerca del mercado de los Estados Unidos y que quizá se beneficia más que las demás regiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (ya renegociado). La evidencia empírica mediante la cual se busca medir el efecto que el TLCAN tuvo en la disparidad norte-sur; ha tenido resultados mixtos (Aroca, Bosch y Malo, 2005; Krugman y Livas Elizondo, 1996; Hanson, 2001; Rodríguez Pose y Sánchez Reaza, 2005; Smith, 1990, entre otros).

En julio de 1986, México se adhirió al Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT por sus siglas en inglés); desde entonces, el país inició una evolución ininterrumpida de apertura comercial para ser ahora una de las economías más abiertas del globo. Así, mientras en algunos países desarrollados se cuestionan los beneficios de la globalización, por ahora, México se encuentra comprometido con la apertura comercial y como miembro de los principales acuerdos que conforman la actual globalización del comercio, la inversión y los servicios. Durante el periodo conocido como el desarrollo estabilizador (1956-1970), se incrementaron las barreras comerciales con un significativo sesgo anti importador. La crisis de balanza de pagos de 1976 fue seguida por un periodo de liberalización de las importaciones entre 1977 y 1979, cuando empieza a considerar el adherirse al GATT.

La apertura comercial en México dio paso a eventos claves que son: el propio ingreso al GATT en 1986, la introducción al pacto en 1987, el inicio del TLCAN en

1994 y la introducción de otros tratados de libre comercio, esto llevo a la reconfiguración completa de la producción y la vida en México.

México tuvo un cambio importante con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que dejó de depender gradualmente de la producción de petróleo, convirtiéndose paulatinamente en una economía manufacturera.

Tabla 1. Exportaciones de México 2016 y 2017

Concepto	2016	2017
Exportaciones Totales	373,946.70	409,401.10
Petroleras	18,825.10	23,701.40
Petróleo Crudo 1	15,582.30	20,023.50
Otras	3,242.80	3,677.90
No petroleras	355,121.60	385,699.70
Agropecuarias	14,672.30	15,827.50
Extractivas	4,368.30	5,427.00
Manufactureras	336,081.00	364,445.10
Importaciones Totales	387,064.50	420,369.20
Petroleras	31,565.70	42,010.10
No petroleras	355,498.80	378,359.00
Bienes de Consumo	51,950.30	57,333.00
Bienes intermedios	295,395.40	322,021.70
Bienes de capital	39,718.80	41,014.40
Balanza Comercial Total	-13,117.80	-10,968.10

Fuente: INEGI, 2018

El crecimiento económico del país no ha alcanzado las expectativas fijadas en la apertura comercial, este cambio fue insuficiente para generar los empleos y aumentar el bienestar económico de la población. Países como Corea del Sur, Singapur y China por mencionar algunos, cuentan con tasas de incremento mayores a México, cuando hace 30 años su situación no era mejor que la nuestra, esto se debe a que invierten en grandes cantidades de recursos en ciencia, tecnología y educación, lo que está contribuyendo a la capacidad productiva, además del apertura comercial por sí misma.

Tomemos en cuenta que varios de estos países no cuentan con vastos recursos naturales y, sin embargo, crecen a tasas aceleradas.

Según (Garza,2018) dice que debemos darnos cuenta de que la inversión en educación será la clave para el futuro del país, sobre todo en un entorno donde los avances tecnológicos desplazarán a gran parte de la mano de obra manufacturera. México es un país que sufrirá estos efectos y es importante preparar a la población para emprender estos nuevos retos.

3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO

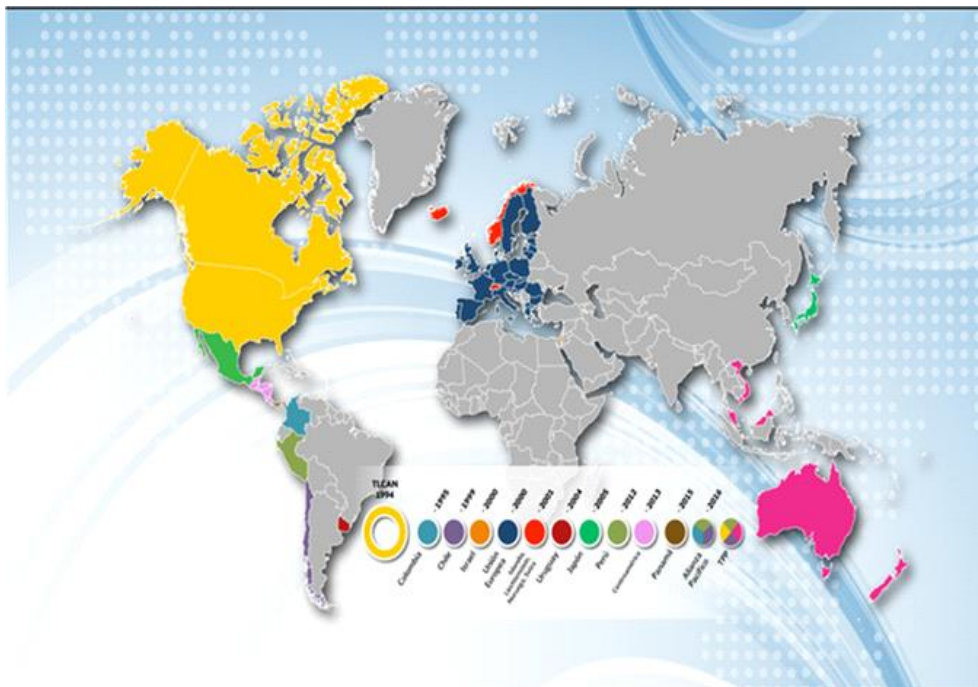
Un tratado internacional “Es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”, según la Convención de Viena. Los tratados comerciales reflejan las políticas comerciales de los países, los cuales brindan un marco ordenado para los flujos de intercambio comercial, los tratados y acuerdos son instrumentos que buscan en muchos casos facilitar el intercambio comercial. “Aun cuando los procesos en materia de integración sean distintos y con ritmos diferentes, la tendencia a la constitución de grupos económicos regionales entre los que destacan la Unión Europea, El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y el Mercosur sudamericano, por mencionar algunos, implican, desde luego, una nueva interrelación no solo económica sino con efectos jurídicos, políticos y sociales”.

(Mancilla & Hernández 2014). Un tratado internacional es un instrumento regulado por el derecho internacional público que se celebra entre Estados o sujetos de derecho internacional regido por el derecho internacional y su fin es realizar acuerdos que produzcan efectos jurídicos, los cuales resulten beneficiosos para los países que los suscriben. (Mancilla & Hernández 2014).

México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCS), 32 Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPRIS), con 33 países y 9 acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración. (Secretaría de Economía 2015).

A continuación, se presenta un mapa donde se ven los tratados que tiene México con otros países. Ver imagen 1

IMAGEN 1. Tratados comerciales de México



Fuente: Secretaría de Economía, 2015

Algunos de los beneficios que se tiene cuando hay tratados internacionales en un país son:

- Asociación entre diferentes economías
- Oportunidad de empleos
- Mayor crecimiento tecnológico
- Mayor libertad económica
- Menos corrupción y más libertad económica
- Competitividad y mejora económica
- Agilización en el trámite de patentes
- Eliminación de aranceles de importación
- Más y mejores productos para todos

Cuando México inicio con la apertura comercial se abrieron oportunidades de crecimiento, los tratados internacionales influyeron mucho, esto se reflejó en las importaciones y exportaciones del país.

En las tablas 2,3,4 podemos comparar las importaciones y exportaciones en millones de dólares que se hicieron del año 2015 al 2017.

Denominación	2015											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Importaciones	29,815.90	29,124.30	33,664.40	33,039.50	32,357.40	34,588.50	35,071.10	33,830.20	33,661.20	35,598.90	32,593.50	31,887.30
Exportaciones	26,553.00	29,730.80	34,176.90	32,970.80	31,244.20	33,761.30	32,694.40	31,009.30	32,186.70	34,100.00	30,980.80	31,141.50

Denominación	2015											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Importaciones	29,815.90	29,124.30	33,664.40	33,039.50	32,357.40	34,588.50	35,071.10	33,830.20	33,661.20	35,598.90	32,593.50	31,887.30
Exportaciones	26,553.00	29,730.80	34,176.90	32,970.80	31,244.20	33,761.30	32,694.40	31,009.30	32,186.70	34,100.00	30,980.80	31,141.50

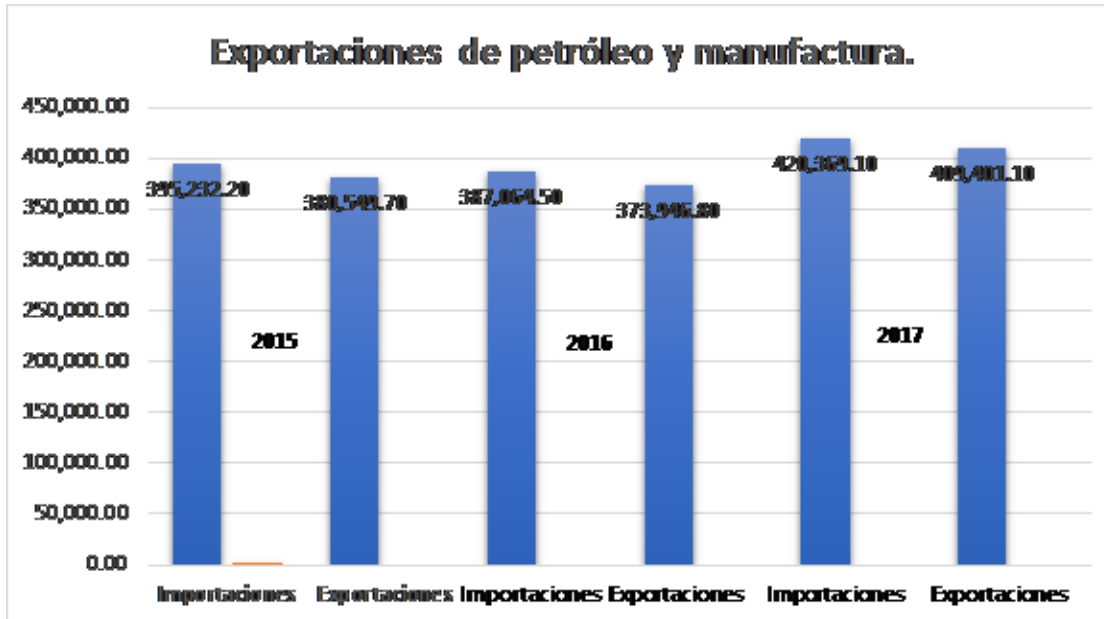
Denominación	2016											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Importaciones	27,977.50	29,749.30	31,406.60	32,495.30	31,852.30	32,466.00	31,597.40	34,330.00	34,227.60	33,493.40	34,265.00	33,204.10
Exportaciones	24,687.40	28,966.40	31,493.00	30,386.70	31,410.20	31,949.30	29,772.50	32,445.80	32,700.60	32,595.80	34,344.00	33,195.10

Denominación	2017											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Importaciones	30,786.60	30,584.90	36,108.10	30,867.80	36,544.80	35,546.70	33,685.10	38,510.70	35,704.70	38,967.20	37,080.60	35,981.90
Exportaciones	27,315.70	31,345.30	36,047.80	31,768.20	35,341.70	35,547.50	32,154.50	35,926.20	33,770.70	36,715.80	37,488.60	35,979.10

La siguiente gráfica muestra la tendencia que tienen las importaciones y exportaciones en México. Como se puede observar, siempre las importaciones de México superan a las exportaciones, provocando una balanza comercial negativa.

Balanza comercial de México

GRÁFICA 1



Se observa, que México es una economía muy abierta, con un foco en la industria manufacturera que es una de las principales proveedoras de exportaciones. Sin embargo, el nivel de importaciones supera a las exportaciones. Es así, que las actividades operacionales del comercio internacional han ido incrementándose en importancia con la profundización de la apertura comercial. Las empresas dedicadas a realizar estos procesos son de suma importancia para la economía mexicana y es justamente aquí donde se inserta la empresa fundada, las importaciones y las exportaciones son parte de nuestro quehacer diario.

Para los socios de la empresa nos es fundamental saber cuál es la tendencia de las importaciones y exportaciones en México, ya que el negocio brinda servicios de agencia aduanal, siendo esto lo que nos mantiene como empresa, pues entidades como nosotros somos el elemento más importante para los clientes que no cuentan con la autorización para realizar los despachos en aduana. Esto es porque las operaciones de comercio exterior (importación y exportación) requieren de un agente aduanal, que es la persona física autorizada por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta

ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos por la ley. Se requiere de la elaboración de un pedimento de importación o exportación que compruebe el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, para brindárselos a la autoridad aduanera para el cotejo de la información dada por el agente aduanal o sus dependientes con la mercancía que entra al país. Además de tener una autorización para realizar operaciones de comercio exterior (Agente Aduanal) se necesita contar con la inscripción al padrón de importadores, requisito que exige aduanas para realizar importaciones a México.

En la empresa apoyamos a las personas físicas y morales que no cuentan con agente aduanal para la liberación de su mercancía dado que estas no pueden entrar a la aduana para realizar sus despachos; asimismo, a los clientes que no cuentan con un padrón de importadores. La mayor parte de nuestros clientes desconocen de los procesos para importar y exportar, nosotros como empresa tenemos un papel muy importante en esto: los asesoramos gratuitamente para tener una ventaja competitiva sobre otras organizaciones, además de que somos la herramienta para que no aumenten sus gastos teniendo un departamento de comercio exterior que le lleve sus operaciones. Este servicio es muy completo y a un costo muy bajo, comparado con tener su propio departamento de importaciones o exportaciones.

Antes de que se consolidara nuestra empresa, mis socios y yo trabajamos para una agencia aduanal, los tres teníamos una incomodidad con nuestro jefe directo por qué no teníamos un buen trato, el sueldo era mínimo, no contábamos con el apoyo de la empresa, pasando el tiempo empezamos a tener conflictos más severos con el dueño de la empresa, un día nos reunimos y platicábamos nuestras incomodidades que teníamos al trabajar en esa empresa. No podíamos renunciar ya que cada uno de nosotros tenía gastos que cubrir y si nos quedábamos sin trabajo los problemas personales nos afectarían en demasía. Uno de mis socios en ese entonces nos comentó que él daba asesoría a una empresa y que con eso se ayudaba a salir con sus gastos y nos propuso abrir una empresa para que no

estuviéramos padeciendo día con día por gastos o problemas con los jefes de las empresas.

Lo primero que teníamos que hacer era pensar en el nombre que queríamos para la empresa, cada uno de los socios propuso tres nombres para poder ingresarlos a la notaria, curiosamente el nombre que aprobaron fue uno de los que yo propuse. Customs Handling Zai SA de C.V se fundó el 7 de septiembre de 2015, pero inició sus operaciones el 28 de septiembre de 2015.

3.Planeación estratégica

La planeación estratégica es un concepto en el cual muchos autores tiene su propia definición por lo que en este caso para entender el significado de este debemos saber primero que es lo que significa la planeación y estrategia como conceptos individuales, así podemos entender con mayor claridad lo que es la planeación estratégica como definición.

La planificación es formalmente definida como un proceso de fijación de "objetivos" y decidir cómo llevarlos a cabo. Los objetivos son los resultados concretos que se desean alcanzar. Planificación, por lo tanto, es un proceso especial de los resultados orientado a la toma de decisiones. Identifica objetivos importantes y lo que hay que hacer para lograrlos. Esto establece la etapa de gestión para seguir los esfuerzos en la organización (Schermerborn Jr. & Wiley, 1993). Los objetivos representan los resultados que la empresa espera obtener, son fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente y determinados para realizarse transcurrido un tiempo específico (Münch Galindo & García Martínez, 2003).

Entendiendo estos dos conceptos nos damos cuenta de que la planeación estratégica es fundamental para las empresas ya que esto determina todas las acciones necesarias para alcanzar sus objetivos. Si queremos lograr grandes metas se deben tener planes estratégicos realistas.

En la actualidad lo ideal es tener objetivos flexibles, estar planeando constantemente nuestro trabajo, también surgen contratiempos que se deben gestionar, no podremos evitarlos, pero si llevando un buen plan estratégico podremos estar listos para plantear el mejor necesario.

Un plan estratégico tiene buenos resultados si los integrantes de la empresa tienen los mismos objetivos. En nuestra empresa siempre se planteamos estrategias para poder aprovechar al máximo nuestro análisis FODA.

3.1 Misión

Roger Harrison (1986), citado por C. Soler (año), aporta su definición: “La misión debe reflejar el objetivo final de la Organización y los valores que las personas asocian con el beneficio de la Organización. La misión deja su sello en las declaraciones referentes a los objetivos y la filosofía de empresa. Puede inferirse a través de las decisiones y sus prioridades. Las estrategias y estructuras están subordinadas a la misión” (p. 65). En esta última frase Harrison clarifica de forma contundente la subordinación de las estrategias y estructuras a la misión de la empresa. Elorduy (1993), citado también por C. Soler, define el concepto de Misión como: “la identificación con la razón de ser de la empresa y se corresponde con los resultados que persigue con carácter permanente. Se puede concretar en dos metas generales: obtener beneficio continuado y ofrecer un producto que cubra las necesidades de la sociedad” Mullane (2002) y Cambell (1997) coinciden en indicar que la misión de la organización es valiosa porque permite trabajar en una visión común para todos. Para Bueno, E., Morcillo, P. y Salmador, M^a. P.: “La Misión manifiesta la finalidad y la función de conceptualización de la organización. Es la forma de concretar la visión de lo que se quiere ser y hacer y en qué negocios se está o se quiere estar. Sirve de guía o referencia de valores, responsabilidades y actividades reconocidas y compartidas por las personas que integran la organización.

En esta misma línea Cardona y Rey, definen la Misión como:

“La contribución que caracteriza la identidad de un grupo u organización” y consideran que la misión es algo mucho más estratégico que un simple mensaje atractivo: “La misión es el conjunto de contribuciones con las que una organización responde a unas necesidades reales de mercado. Pero no cualquier contribución es una misión. Sólo aquellas que caracterizan la identidad y dan sentido a la existencia de la compañía”

Tomando en cuenta las aportaciones de los autores podemos concretar que la misión de una empresa es la que define nuestra actividad en el mercado, también se determina cual es la ventaja competitiva o diferencia que se tiene respecto a nuestros competidores.

Para la empresa Customs Handling Zai es muy importante que el cliente quede satisfecho con el servicio brindado es por lo que la misión de la empresa es la siguiente:

Ser una empresa líder en Servicios de Agencia Aduanal, con un tiempo de respuesta ágil, oportuno, confiable, seguro y apegado a la legalidad.

3.2 Visión

Quigley (1993), define la visión como: “La Visión del liderazgo que implica comprender qué ha ocurrido en la historia y que está sucediendo en el presente, para poder planificar hacia dónde debe dirigirse la organización. La visión es una ruta para el futuro que se ha diseñado”. La visión hace referencia al perfil que se desea para la empresa en el futuro, con especial enfoque respecto a otras organizaciones rivales. Al analizar su situación actual respecto a lo deseado en el futuro se podrán derivar los objetivos a corto, medio y largo plazo, es en definitiva una intención estratégica según Gerry Johnson y Kevan Scholes (1999), siendo ésta: “aquella que engloba el futuro deseado, o la aspiración de la organización; el sentido de descubrimiento y destino que motiva tanto a los directivos como a los trabajadores”

Tomando en cuenta estos dos conceptos podemos decir que la visión de una empresa define las metas que queremos alcanzar en un futuro y estas deben ser alcanzables y realistas.

La visión de Customs Handling Zai es la siguiente:

Tener un servicio de agencia aduanal dinámica, actualizada, vanguardista en la logística, distribución y comercio exterior, con innovación que brinde a nuestros clientes un servicio de alta calidad.

3.3Valores

Para conocer los valores corporativos de la empresa Customs Handling Zai primero debemos saber cómo se determinan los valores y que son, es por lo que a continuación comparto algunas definiciones.

Para Carlos Alberto Mejía C. 2004, los valores corporativos son elementos de la cultura empresarial, propios de cada compañía, dadas sus características competitivas, las condiciones de su entorno, su competencia y la expectativa de los clientes y propietarios.

Específicamente estamos hablando de conceptos, costumbres, actuaciones, actitudes, comportamientos o pensamientos que la empresa asume como normas o principios de conducta o que se propone tener o lograr como una característica distintiva de su posicionamiento y/o de sus variables competitivas.

Este autor menciona en su escrito que los valores se componen por tres elementos:

El deseo o la voluntad: Se refiere al deseo real de ser reconocido de una u otra manera esto depende de su concepción de negocio, sus inclinaciones y aspiraciones.

La Estrategia: Es la orientación de su negocio, como lograra posicionarse en la mente de sus clientes y competidores.

El compromiso: Son cosas que se deciden con la reflexión y la voluntad, el cómo se van a desarrollar en realidad.

Según Ing.Luis Pimentel Villalaz, M.B.A, septiembre de 1999, los valores son el conjunto de principios, creencias, reglas que regulan la gestión de la organización. Constituyen la filosofía institucional y el soporte de la cultura organizacional.

Este autor determina que el objetivo básico de la definición de los valores corporativos es el de tener un marco de referencia que inspire y regule la vida de la organización.

Sabiendo el concepto de los valores corporativos y el cómo determinan, se resume que estos deben tener principios éticos sobre los que se basa la cultura de la empresa ya que son la personalidad de la entidad.

A continuación, se mencionan los valores corporativos de Customs Handling Zai:

- ETICA
- HONESTIDAD
- HONRADEZ
- RESPETO
- COMPROMISO
- CALIDAD
- RESPONSABILIDAD

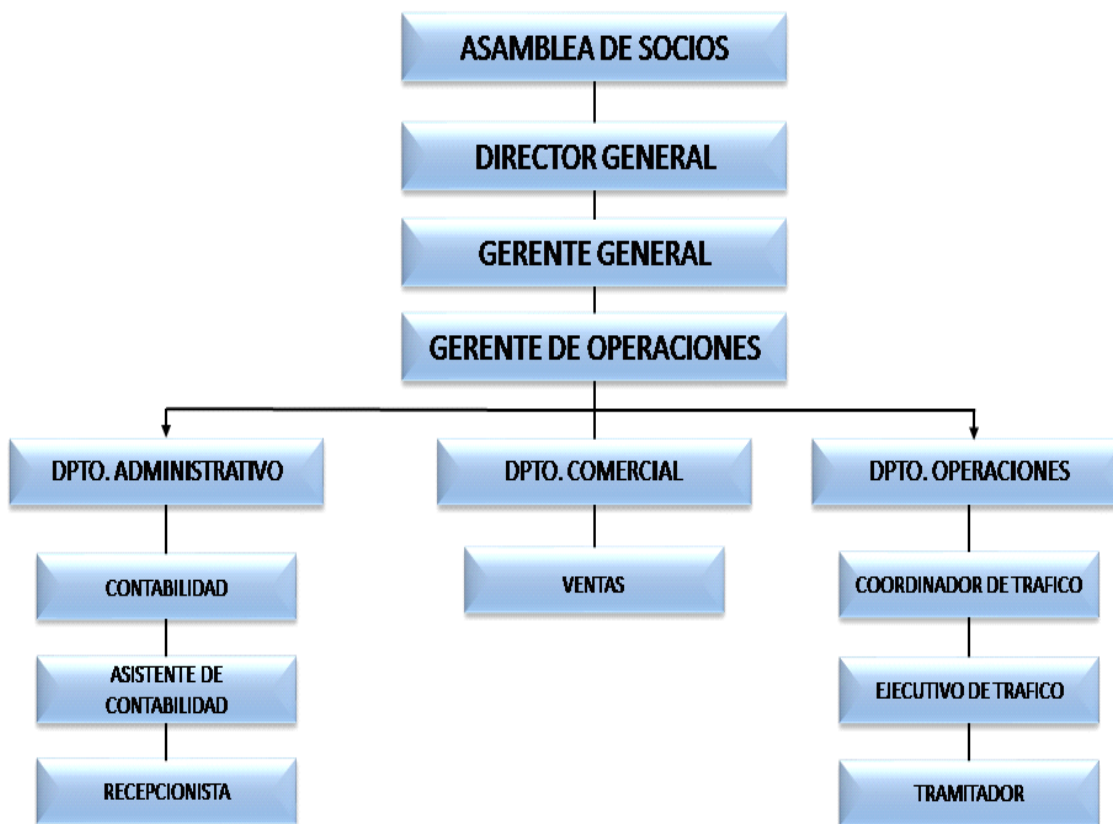
Estos valores nos definen como empresa ya que los socios conversamos para saber los valores que tendríamos que aplicar en nuestro negocio con el fin de que el cliente tenga confianza y seguridad de que se le brindara un servicio de alta calidad.

Para llevar a cabo la misión, lograr la visión y aplicar los valores de una empresa se necesita contar con una planeación estratégica para que los empleados la

lleven a cabo, por lo que, a continuación, se presenta el organigrama de Customs Handlig Zai y se describen los puestos de cada uno de los colaboradores.

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

A continuación se presenta el organigrama de la empresa como contexto general para explicar su funcionamiento y las labores que realiza en ella.



Asamblea de socios: Son los dueños de la empresa, quienes tomamos decisiones acerca de la misma, así como de sus empleados.

Director General: Él se encarga de firmar todos los documentos necesarios para que se pueda llevar a cabo una operación ya sea en Aduna Terrestre o Marítima, así como negociaciones con clientes.

Gerente General: Apoya al director general con las negociaciones con los clientes, así como coordinar a los ejecutivos con sus labores a realizar.

Gerente de Operaciones: Él es el encargado de coordinar todas las operaciones en aduanas terrestres, aéreas o marítimas, coordinar a los ejecutivos de ventas, capacitación para los ejecutivos de ventas. Realiza compras al extranjero

Buscar cartera de clientes para que el equipo de ventas pueda ofrecer los servicios con los que cuenta esta empresa. Es decir, tiene a su cargo las operaciones y el departamento comercial. Este es el puesto que yo ocupé en la estructura organizacional.

Coordinador de Tráfico: Su labor es supervisar que todas las operaciones no cuenten con contratiempos, indicarles a los ejecutivos de tráfico sus labores de cada operación y que la entrega de mercancía se haga en tiempo y forma de acuerdo a lo acordado con los clientes.

Contador público: Lleva toda la contabilidad de la empresa para que no tengamos problemas con lo solicitado por la autoridad y seguir activos tanto como empresa, así como en el padrón de importadores. El departamento de contabilidad depende un contador contratado por la empresa.

Ejecutivo de tráfico: Encargado de captura de pedimentos, subir a VUCEM, COVE todos los documentos para realizar pago de pedimento, así como glosar documentación, comunicación con el agente aduanal para revisión y pago de pedimento, programar tránsitos, cotizar fletes internacionales y naciones, solicitar UVA y cartas cupo al almacén, enviar documentación para la recepción de la mercancía en el almacén, solicitar cálculo de impuestos cuando la importación tenga clave de pedimento A4, solicitar costo de flete para la entrega en Amazon.

Archivar los expedientes de clientes para poder pasarlo a contabilidad y realice facturas.

Tramitador: Se encarga de recolectar guías, revalidarlas y realizar despacho. Se pone en contacto con el transporte para la liberación de la mercancía.

Ejecutivo de ventas: Se encarga de cerrar el mayor número de ventas, mandar cotizaciones que soliciten los clientes, dar seguimiento a los embarques que se tengan por día para indicarle al cliente el estatus de sus operaciones, también se encarga de la posventa esto es para saber que modificar del servicio.

Asistente de contabilidad: Es la responsable de entregar al contador todos los documentos necesarios para que realice facturas y estados financieros de la empresa.

Recepcionista: Su función es contestar teléfono, checar pendientes de los socios, si el área de contabilidad está saturada con trabajo ella se encarga de facturar y realizar la cuenta de gastos de los clientes, así como enviarla por correo electrónico.

Mensajero: Encargado de llevar documentación a la aduana y a las distintas instituciones con las que se realizan tramites

Como se podrá notar en el organigrama existe una asamblea de socios, el cual es el máximo órgano administrativo, responsable de marcar la pautas y dirección de la empresa a través de la ejecución del gerente general.

Algo importante que no está en el organigrama es que contamos con 3 personas que realizan prácticas profesionales dentro de la empresa, las personas que apoyamos en esto son la Universidad Autónoma del Estado de México Nezahualcóyotl.

Cabe resaltar que en la empresa tengo a mi cargo dos áreas como gerente de operaciones: el departamento comercial y el departamento de operaciones. Entre mis funciones esta coordinar al personal que realiza toda la operación de la empresa para que se le entregue al cliente en los tiempos acordado. También estoy encargada de darle una cartera de clientes al ejecutivo de ventas para que

pueda trabajar en cerrar la venta, así como de capacitarlo para que tenga una mayor eficiencia en el cierre de la venta.

4. Problemática identificada de la empresa Customs Handling Zai

Customs Handling inicio sus actividades el 23 de septiembre de 2015 por lo cual somos una empresa joven de 3 años de presencia y trayectoria en el mercado, pero los socios contamos con más de 10 años de experiencia en este ámbito.

Desde el comienzo de nuestras actividades, nos especializamos en servicios de comercio exterior, logística internacional y servicios de agencia aduanal. Ya podíamos brindar un servicio integral de alta calidad y eficiencia que permitiría a nuestros clientes la tranquilidad y el ahorro de recursos económicos.

A pesar de que podíamos brindar estos tipos de servicios se nos entorpecía llevarlo a cabo porque carecíamos de un plan estratégico que nos permitiera tener objetivos claros, los primeros tres meses se nos complicaron demasiado: solo contábamos con un cliente. Los socios queríamos crecer mes con mes pero no teníamos los recursos necesarios para invertir en publicidad o contratar más personal, pasado los meses empezamos a tener más clientes y la problemática que nos invadía en esos momentos era tener que contratar personal que nos apoyara al desarrollo de nuestras actividades, los socios desde que creamos la empresa nos propusimos, no solo crecer nosotros, sino apoyar a los chicos que tiene problemas en conseguir un trabajo al carecer de experiencia profesional, pues la mayoría de las empresas piden este requisito para la contratación de nuevos colaboradores.

En resumen, la empresa enfrentó dos problemas:

- Baja cartera de clientes, de manera que el objetivo era aumentar la cartera de clientes.

- Falta de personal, el objetivo fue contratar personal adecuado a las necesidades de la naciente empresa.

5. INFORME DE ACTIVIDADES

5.1 Administración de recursos en la apertura de la empresa

La administración busca alcanzar los objetivos de una organización esto mediante la organización, planificación y la dirección de los recursos a su disposición. Está vinculada al rendimiento y funcionamiento de las organizaciones.

Por lo tanto, la administración de recursos es en el manejo de estos medios que pueden ser tangibles o intangibles, esto coordinando las actividades de trabajo de modo que se realicen de una manera eficaz y eficiente permitiendo la satisfacción de los intereses.

Dentro de cualquier empresa cuando se habla de administración de recursos se está hablando de la correcta gestión de los recursos humanos, financieros y materiales.

5.1 Humanos (conocimiento, comunicación y motivación)

Los recursos humanos es el departamento de una empresa que se encarga de la gestión y a la administración del personal, en sus orígenes esta rama de la administración se encargaba de funciones de la administración de personal, ahora con el paso del tiempo ha ido asumiendo progresivamente funciones que se relacionan con la misión del personal (Delgado, 2008).

Fue a finales del siglo XIX donde se establecieron los principios básicos de la organización científica del trabajo y surgen los principales modelos de organización. Los objetivos principales del área de recursos humanos son seleccionar y desarrollar un conjunto de individuos con habilidades, motivación y satisfacción suficiente para conseguir los objetivos de la organización, lograr la satisfacción suficiente para conseguir que las condiciones de trabajo sean

favorables para el desarrollo y la satisfacción concreta de las personas, así como para el logro de sus objetivos individuales. (Montes, 2006).

Para nuestra empresa, la motivación es algo muy especial, pues la empresa funciona gracias a los empleados en general, si ellos tienen una buena motivación harán mejor su trabajo, se van a desempeñar en un ambiente de armonía, eso hace de la empresa, una buena empresa, habla bien de ella, y hace que los empleados hablen bien de ella, dándonos a conocer como una de las mejores, ya que los empleados son los que en muchas ocasiones los que nos pueden recomendar.

Una de las problemáticas básicas de nuestra empresa era el conseguir el personal idóneo para nuestra naciente empresa. En un primer instante, la estrategia seguida fue el dar oportunidad a las personas recién egresadas de la Licenciatura en Comercio Internacional de la UAEM y posteriormete mantenerlos motivados y con alto rendimiento. Como socios nos enfocamos a personas de confianza que tuviéramos cerca y que tuvieran muchas ganas de aprender, esto para apoyarlos en su desarrollo profesional, es por lo que propuse a los chicos de la UAEM, ellos como yo, tuvieron muchas dificultades para conseguir un empleo por no tener experiencia profesional. Hoy en día contamos con 4 empleados egresadas de la UAEM Nezahualcóyotl y tres personas de prácticas profesionales. Esto con el fin de que nos apoyen en el crecimiento de la empresa y para que tengan un desarrollo profesional óptimo.

Para nosotros es muy importante que el personal tenga conocimiento, comunicación y motivación por lo que llevamos a cabo lo siguiente:

Comunicación

- Tenemos reuniones semanales para comunicarles los nuevos objetivos alcanzar.
- Comunicamos los nuevos proyectos que tiene planeados la empresa

- Por lo menos una vez cada 3 meses se les pregunta que tan a gusto están con las actividades que realizan.
- Cuando hay aumento de trabajo se les pregunta que necesita para que se les faciliten sus actividades de la mejor manera y sin tanto esfuerzo.

Conocimiento

- Capacitación continua

Motivación

- Se les pagan horas extras
- Tenemos pago de comisiones
- Brindamos préstamos
- Saben que si necesitan faltar o salir temprano nosotros no tenemos ningún inconveniente
- Si trabajan horas extras se les manda en taxi a su casa y al siguiente día pueden llegar 2 horas tarde.

5.2 Tangibles (Físicos y financieros)

Los recursos tangibles son los más fáciles de identificar y evaluar: los estados contables identifican y valoran los recursos financieros y los activos físicos. Con estos pretendemos comprender su potencial para crear una ventaja competitiva.

Urrea & Romero 2008 dicen, en términos generales, pueden concebirse a la gestión de recursos físicos y financieros como una parte de la administración, cuyo objeto es estudiar la adquisición, manejo, control y seguimiento de los recursos que se utilizan en cualquier tipo de organización para el desarrollo de su proceso productivo de bienes o servicios.

La gestión de recursos físicos y financieros hace parte de la administración, entre otras razones, porque utiliza los principios y los instrumentos de trabajo que esta

emplea. Los recursos a los que se hace referencia son de carácter financiero, en este caso los establecimientos en los presupuestos de las organizaciones: así como a los de carácter inmueble como pueden ser plantas de producción, terrenos y bodegas: así como a los inmuebles y bienes de consumo, como maquinaria y equipos, elementos de papelería, cafetería, aseo, entre otros.

Por lo tanto, como puede observarse, la gama de recursos es bastante amplia y será necesario acudir a algún tipo de clasificación que permita distinguir dichos bienes con mayor claridad.

Algunos de nuestros recursos físicos y financieros con los que contamos son:

Físicos

- 12 Equipos de compto
- 14 Escritorios
- 7 Impresoras
- 25 Sillas
- Papelería
- 1 motocicleta
- 9 Teléfonos fijos
- 8 Teléfonos Celulares
- 1 Oficina con 3 niveles (Rentada)
- 12 Archiveros
- 1 Sala para la recepción
- 1 Horno de microondas
- 1 Refrigerador

- 1 Comedor
- 1 Mesa para sala de juntas
- Material para limpieza
- 3 Televisiones

Financieros

- Pago de Impuestos al SAT (Declaración de IVA mensual)
- Pago de Impuestos por pedimento generados
- Facturas Pagadas a nuestros proveedores
- Pago de impuestos a instituciones bancarias
- Estados Financieros de la empresa

5.3 Intangibles (Reputación, tecnología y cultura)

Los recursos intangibles contribuyen mucho más que los tangibles al valor de sus activos totales y suelen ser en su mayor parte indivisibles en los estados financieros de la empresa. Las marcas registradas y otras marcas comerciales son una forma de activos relacionados con la reputación: su valor reside en la confianza que infunden a los clientes. Al igual que la reputación, la tecnología es un activo intangible cuyo valor no se evidencia con claridad en la mayoría de los balances de las empresas. (Mateo,2011).

La reputación, tecnología y cultura dan un posicionamiento comercial importante a las empresas, ya que de aquí partimos para generar ventajas competitivas respecto a nuestros competidores, nuestra empresa tiene muy claro estos aspectos por ello planteamos lo siguiente:

Reputación

- 9 de cada 10 clientes queda satisfecho con nuestro servicio

- Asumimos compromiso con el cliente, esto es, si no le entregamos su mercancía en tiempo, la empresa corre con los gastos adicionales que se hayan generado por el retraso.
- Ofrecemos asesoría gratuita
- Hablamos con la verdad a nuestros clientes

Tecnología

- Contamos con equipos de cómputo que si no son de última tecnología si sobrepasan nuestras necesidades de trabajo.
- Usamos programas actualizados para todos los departamentos más importantes de la empresa (operativo y contable).
- Servidores WIFI que permiten una conexión constante de internet a los empleados, pues si no hay internet en alguno de los que tenemos, de inmediato los colaboradores se conectan a otro para que sigan trabajando.

Cultura

- Se le hace sentir al cliente que no es solo eso, sino que lo vemos como un aliado de negociación.
- Compromiso con los intereses del cliente
- Maximizar los recursos
- Maximizar los esfuerzos

5.4 Administración de procesos

Somos un Grupo de Profesionistas Unidos con el único propósito de servir y apoyar a nuestros clientes en el ámbito del Comercio Exterior, nuestro Grupo cuenta ya con más de 10 años de experiencia en el medio, tiempo en el cual nos hemos consolidado como uno de los más completos prestadores de Servicios

abarcando todos y cada uno de los eslabones de esta cadena a veces complicada del Comercio Exterior.

Nuestra oficina se encuentra en la Ciudad de México y nos hemos esmerado en dar solución a las necesidades en el ámbito Aduanal, Fiscal, Legal, Almacenaje, Asesoría en Comercio Exterior, Transportación y Logística tanto Nacional como Internacional.

Contamos también con corresponsales en los principales Países del Mundo y sus ciudades para facilitar la Logística Multimodal y los trámites inherentes a sus Importaciones o Exportaciones.

Tenemos un servicio integral de alta calidad y eficiencia que permite a nuestros clientes la tranquilidad y el ahorro de recursos económicos.

Ofrecemos un servicio profesional de alta competencia y con un elevado estándar de calidad y confianza, siempre a prueba de los clientes más exigentes. Nuestra empresa, es sinónimo de calidad, confianza y profesionalismo de alto valor agregado.

Las principales corresponsalías con las que contamos son:

- Altamira, Tamaulipas
- Manzanillo, Colima
- Nuevo Laredo, Tamaulipas
- Pantaco, México
- Veracruz, Ver.
- Reynosa
- Lázaro Cárdenas

Los principales servicios que presta la empresa son: Servicio de comercializadora, importación y exportación de mercancías.

5.5 Servicio de comercializadora

Una comercializadora se encarga de comercializar un producto finalizado, podríamos decir que la razón de ser una empresa comercializadora es mercadear un producto y/ o servicio ya existente o manufacturado.

Para que nuestra empresa pueda brindar este servicio se inscribió al padrón de importadores, ya que es un requisito que pide la autoridad para poder realizar importaciones.

Para darnos de alta en al padrón de importadores cubrimos los siguientes requisitos:

1.- Estar inscrito y activo nuestro RFC

2.- Contamos con e-firma vigente

3.-Estar al corriente en el cumplimiento de nuestras obligaciones fiscales

- Para efecto de lo anterior, se valida la constancia de cumplimiento de obligaciones fiscales prevista en el artículo 32-D del Código, debe de estar en sentido positivo.
- No encontrarse al momento de ingresar la solicitud en el listado de empresas publicadas por el SAT en términos de los artículos 69 y 69-B, tercer párrafo, del Código, con excepción de lo dispuesto en la fracción VI, del referido artículo 69.

4.- El domicilio fiscal debe encontrarse como localizado en el RFC o en proceso de verificación.

5.- El estatus del Buzón tributario, debe de encontrarse como “Validado”

6.- Contar con un agente aduanal, apoderado aduanal y/o representante legal, que realizará sus operaciones de comercio exterior, en cumplimiento a la obligación prevista en el artículo 59, fracción III, segundo párrafo de la Ley.

Reuniendo los requisitos anteriores procedimos a ingresar la solicitud en la página del SAT siguiendo los siguientes pasos:

1.- Ingresamos en la página del SAT dando clic en el apartado de trámites.



2.- Una vez dentro de la sección RFC, se desplegarán los servicios a los que tenemos acceso los contribuyentes, relacionados al Padrón de Importadores y Padrón de Importadores de Sectores Específicos. Seleccionamos la opción inscripción.



3.- El portal brinda dos opciones para registrarse e ingresar al nuestro portal:

a) Esto con el uso del RFC y contraseña.

SHCP | SAT
Servicio de Administración Tributaria

Martes 23 de agosto de 2016

Inicio / Iniciar sesión
¿Olvidaste tu contraseña?

Buzón tributario | Declaraciones | Factura electrónica | RFC | Trámites | Servicios | Consultas

Acceso a los servicios electrónicos

RFC:

Contraseña:

Firma Electrónica

[¿Olvidaste tu Contraseña?](#)

Si aún no cuentas con tu Contraseña, obténla [aquí](#)

b) Con el uso de la e.firma.

SHCP | SAT
Servicio de Administración Tributaria

Martes 23 de agosto de 2016

Inicio / Iniciar sesión
¿Olvidaste tu contraseña?

Buzón tributario | Declaraciones | Factura electrónica | RFC | Trámites | Servicios | Consultas

Acceso a los servicios electrónicos

Certificado (cer):

Clave privada (key):

Contraseña de clave privada:

RFC:

Contraseña: FIEL

Versión Febrero 2018

4.- Ingresando con el RFC, la contraseña y la e.firma , se desplegó el formulario con los datos de identificación precargados. En la sección de encargos que se confieren indicamos el número de patente de agente aduanal y seleccionamos su vigencia, como la patente es válida se mostraron de forma automática los datos del agente aduanal.

6.- Dando continuar apareció un resumen general de la solicitud, observamos que los datos fueran correctos y se procedió a seleccionar el botón confirmar.

The screenshot shows a web interface for a tax registration application. At the top, there are two tabs: "Paso 1 Solicitud de inscripción" and "Paso 2 Vista Preeliminar". The main heading is "SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL PADRÓN DE IMPORTADORES Y SECTORES ESPECÍFICOS". Below this, it indicates the location and date of issuance: "Lugar y fecha de emisión Sonora, a 13 de diciembre de 2016".

The "Datos de identificación del solicitante" section includes:

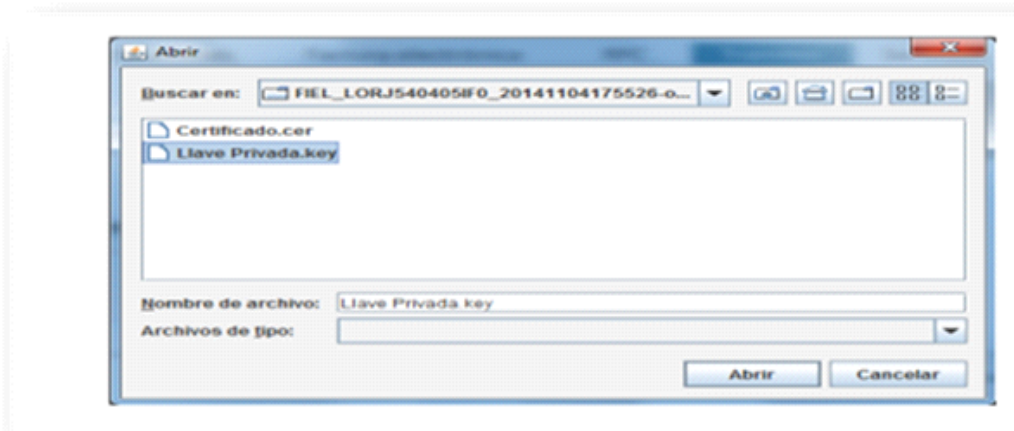
- RFC: YSR 0
- Denominación o Razón Social: LAS MA - SPR DE RI
- Domicilio Fiscal: FERRE C.P. 85140
- Tipo de Solicitud: Inscripción - Trámite de inscripción al Padrón de Importadores
- Fecha de la Solicitud: 13/12/2016

The "Encargos Confiterías" table is as follows:

No. Patente	RFC	Agente Aduanal	Vigencia	Hasta	Estado	Movimiento
5-	DECH 07	BEZL SILVA	Un año	13/12/2017	Pendiente	Aumento

At the bottom, there is a declaration: "Declaro bajo protesta de decir verdad y conocer de las penas en que incurren las personas que declaran con falsedad en los términos de lo dispuesto por el artículo 247, fracción I del Código Penal Federal, en relación con el artículo 110 fracción II del Código Fiscal de la Federación, manifiesto que todos asentados en esta forma oficial son verídicos y exactos." Below the declaration are three buttons: "Confirmar" (highlighted with a red box), "Modificar", and "Cancelar".

7.- Se muestra una pantalla donde tuvimos que capturar la contraseña de la e-firma, además incorporamos los archivos, llave privada (.key) y certificado (.cer).



8. Una vez que adjuntamos los archivos antes mencionados se procedió a seleccionar el botón continuar.



The screenshot shows a form with the following fields and buttons:

- RFC: [Empty text box]
- Contraseña de Llave Privada: [Masked password field]
- Llave Privada (*.key): [File path selection box containing "C:\Users\temp\Desktop\FEL..."]
- Certificado (*.cer): [File path selection box containing "C:\Users\temp\Desktop\FEL..."]
- Buttons: "Buscar Llave Privada", "Buscar Certificado", "Confirmar", and "Cancelar".

9.- Por último, nos aparece una ventana donde indicamos concluir solicitud.



The screenshot shows a progress bar with three steps:

- Paso 2 Vista Preliminar
- Paso 3 Firma electrónica
- [Greyed out step]

At the bottom right, there are two buttons: "Concluir Solicitud" (highlighted with a red box) and "Cancelar".

Con este último paso generamos el acuse del trámite para el alta del padrón de importadores, para saber si nuestra solicitud fue aceptada esperamos de tres a cinco días hábiles para ingresar nuevamente al SAT y ver el estatus de la solicitud, nos encontramos con solicitud resuelta, esto indica que estamos dados de alta en el padrón de importadores, descargamos el PDF donde nos arroja el acuse de alta.

Para iniciar con nuestras operaciones tenemos que tener el siguiente documento que se muestra en la imagen 13 que avala el permiso para que Customs Handling realice importaciones de mercancías diversas.



**SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA
NOTIFICACIÓN**

Lugar y fecha de emisión
Distrito Federal, 30 de septiembre de 2015

Datos de identificación del Solicitante

RFC:	CHZ150907839
Denominación o Razón Social:	CUSTOMS HANDLING ZAI, SA DE CV
Fecha de la Solicitud:	28/09/2015

Comunicado

Por medio de este conducto, se le informa que su solicitud de inscripción al Padrón de Importadores y Sectores Específicos fue **AUTORIZADO**.
Autorizado a partir de: 30/09/2015

Comentarios:

ACEPTADO

Sus datos personales son incorporados y protegidos en los sistemas del SAT de conformidad con los Lineamientos de Protección de Datos Personales y con diversas disposiciones fiscales y legales sobre confidencialidad y protección de datos, a fin de ejercer las facultades conferidas a la autoridad fiscal.

Si desea modificar o corregir sus datos personales, puede acudir a cualquier Módulo de Servicios Tributarios y/o a través de la dirección <http://www.sat.gob.mx>

Cadena Original Sello:
Sello Digital:

[30/09/2015]PI201557756233[Autoservicio]PIINS[CHZ150907839]2000001000007000112188[
U4ICLjwuShUQhkrPF68RvX76ShwQe4pa1EzhFDJPyxVaHD7b+K3q6yST3M0cd0zrv880X0d3SQOE2xZ5Ah
sTgSILAUg]2+0attqmatxY4n[8DCXVvZCa0NRs9B+pr3VX9mUK2jYtYpWtCzn3VQ1ExUWUWa+R9PhVp=



Teniendo el padrón de importadores brindamos el servicio de comercializadora principalmente a personas físicas o molares que no cuenten con este requisito para importar, las características de estos clientes son:

- Que es la primera vez que va a importar mercancía
- Que su padrón de importadores este dado de baja
- Clientes con padrón de importadores que les urge su mercancía de un día para otro.
- Clientes que ya han importado por paquetería, pero rebasan el valor factura permitido (valor factura arriba de \$ 5,000 USD para personas físicas) para que estas empresas se los liberen.

El cobro de este servicio es flexible a comparación de nuestros competidores.

5.6 Importación de mercancías

Nuestra empresa ofrece los servicios de Despacho Aduanal de Importación vía aérea, marítima y terrestre por las aduanas más importantes del país. Nos distinguimos por la rapidez y eficiencia de nuestros servicios, siempre apegados a la normatividad vigente. Este servicio incluye el seguimiento y la asesoría durante todo el proceso de la documentación e información requerida por las autoridades a efecto de lograr la importación de su mercancía. Si el cliente considera conveniente, la empresa gestiona cualquier asunto referente a certificados de origen y a las regulaciones y restricciones no arancelarias.

Los procesos y trámites para operaciones aduaneras son los mismos para toda aquella persona física o moral que quiera llevar a cabo un despacho de importación o exportación, esto fundamentado por el artículo 36 y 36-A de la ley aduanera que habla sobre los documentos electrónicos o digitales como anexos al pedimento relacionados con el despacho de las mercancías. Este se promoverá por los importadores o exportadores o por conducto de los agentes aduanales que actúen como sus consignatarios o mandatarios, o bien por el representante legal

de la empresa, cabe mencionar que en este artículo menciona que si el representante legal de la empresa realiza el despacho de las mercancías debe estar dado de alta ante el SAT cumpliendo con todos los requisitos que esta entidad demanda.

Dicho representante cuando menos deberá reunir los siguientes requisitos:

- a) Ser persona física y estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- b) Ser de nacionalidad mexicana.
- c) Acreditar la existencia de una relación laboral con el importador o exportador.
- d) Acreditar experiencia o conocimientos en materia de comercio exterior.

“Las personas físicas que promuevan el despacho de las mercancías sin la intervención de un agente aduanal, deberán cumplir con los requisitos y condiciones que se establezcan en el Artículo 236 del Reglamento de la ley Aduanera. (Ley Aduanera 2018)

Cabe aclarar que el proceso que se utiliza para las importaciones lo determina cada organización (el cómo hacerlo) y el despacho aduanal si es un proceso general.

Para poder explicar el proceso operativo de las importaciones y saber los documentos que se necesitan para esto, ejemplificaremos con un caso práctico de la empresa, en este se detalla desde que cerramos la venta con el cliente hasta que se le entrego su mercancía.

EJEMPLO: IMPORTACIÓN DE COLUMNAS DE ANÁLISIS PARA CROMATOGRFÍA.

Por medio de la publicidad de Google el cliente vio nuestro anuncio y llamó a la empresa para pedir información de nuestro servicio, pues tenía un paquete en DHL que no podía liberar la paquetería, ya que tenía un valor mayor a \$ 5000 USD.

El cliente le solicita al ejecutivo le envié una cotización para saber cuánto tendría que pagar por la liberación de la mercancía. Siguiendo los procesos establecidos por la empresa, el ejecutivo no tiene autorizado mandar cotizaciones sin que se haya realizado el previo de la mercancía, porque nosotros hacemos un compromiso con el cliente, que al momento de enviar una cotización no podremos modificarla si se genera un gasto extra, en caso de tener un retraso con la entrega, además de que se tiene que revisar la mercancía para poder determinar la clasificación arancelaria que tiene el producto, saber cuánto paga de arancel y cuales son la restricciones arancelarias y no arancelarias para este producto. Es en este punto es donde se inicia el proceso para la importación de mercancía.

- El ejecutivo le solicita al cliente una carta poder donde le otorga poder amplio y cumplido a nuestro Agente Aduanal para que realice los trámites pertinentes para el despacho aduanal de las mercancías amparadas con su número de guía aérea. Cuando el cliente acepta iniciar con el trámite de importación con nosotros se consigna la guía con la paquetería dando el nombre del agente aduanal al que se revalidará.

Cuando se consigna la guía aérea el ejecutivo de Customs Handling se comunica con la empresa de paquetería, que en este caso es DHL. Antes de proceder a consignar la guía el ejecutivo de DHL indica que para poder realizar la revalidación necesitamos tener la autorización del cliente, esto se cumple con la carta poder que nos tendría que proporcionar el consignatario de la guía aérea.

La carta poder es un documento simple, que no necesariamente lo redacta un abogado, la paquetería indica que se presenta en formato libre y debe tener la fecha, dirigido a la empresa de paquetería, el contenido donde indique que sede el poder al Agente Aduanal de su guía aérea y firma del consignatario, esto lo podemos observar en la siguiente imagen.

CIUDAD DE MÉXICO, A 03 DE SEPTIEMBRE DE 2018

DHL

PRESENTE:

Por medio de la presente otorgo poder amplio y cumplido a la **A.A. Ana Carmen Molina Cardona** con Número de Patente: **3664** para que en mi nombre y representación realice los trámites pertinentes para el despacho aduanal correspondiente a las mercancías amparadas con el Numero de **Guía: 2759269166** consignado a nuestro nombre para que realice todos los trámites inherentes a su despacho aduanal.

Sin más por el momento y en agradecimiento a la atención a la presente, quedamos de ustedes.

ATENTAMENTE

FIRMA DEL CLIENTE

- El cliente nos proporciona copia de la guía aérea con la que llegó su mercancía para ser revalidada, esta se revalida con la carta poder que envía el cliente junto con su identificación y gafete del dependiente aduanal (tramitador). Este documento acredita el contrato de transporte aéreo internacional conteniendo los términos y condiciones bajo los cuales se realizará el transporte; prueba que la mercancía ha sido entregada a su transporte, así como las condiciones en las que se entrega la mercancía.

Los datos que se expresan en la guía aérea son:

- Expedidor o Exportador
- Datos del consignatario
- Número de vuelo y destino
- Aeropuerto de salida y llegada
- Detalle de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción
- Indicación de que si el flete es pagado en origen o destino
- Importe de flete (Esto depende de la aerolínea o paquetería con la que llegó)
- Firmas correspondientes
- Notificaciones
- Número de guía aérea
- Fecha de emisión

Para la revalidación de este documento los datos del consignatario deben coincidir con la persona o apoderado legal que firma en la carta poder, si no son correctos se realiza una carta aclaratoria indicado que el nombre del cliente es incorrecto y

la empresa de paquetería realiza la modificación en sistema y da aviso al SAT, en el caso de esta guía todos los datos son correctos y lo podemos observar en la imagen 15.



AWB No. 275 926 916 6 Page 1

ARCHIVE DOC Not to be attached to package From: PRIMAVERA ALIANCE GROUP INC 20400 CONSTITUTION RD WILSONVILLE, OR 97150 United States		WPX DHL Oper: MEX Contract:
To: REYNA PEREZ SOLORIO PRIV. GAMBASSI NO. 7 REAL FIRENZE 55787, TECAMAC, MEXICO Mexico		REYNA PEREZ SOLORIO PRIV. GAMBASSI NO. 7 REAL FIRENZE 55787, TECAMAC, MEXICO
MX-MEX-ECT		
Product: PROCESSOR (MICROPROCESSOR) Payment Code: 0000 Service: 0000 Invoice No.: 00000000000000000000 Actual No.: 00000000000000000000 Actual No.: 00000000000000000000	Date: 2018-08-30 Time: 15:00:00 Weight: 7.0 lb Pieces: 1	Operation: 0000 Contract: 00000000 Country: COLOMBIA
WAYBILL 27 5926 9166 License Plates of pieces in shipment: -don't add additional tags		

Please fold or cut in half

DO NOT PHOTOCOPY

Using a photocopy could delay the delivery of your package and will result in additional shipping charge
Printed waybills will be invoiced unless the shipment is voided.

SENDER'S RECEIPT WAYBILL #: 27 5926 9166		Rate Estimate: 212.57 Protection: Asset Protection US 1400.0 Description: COLUMNAS Customs Value: 1400.0 USD Weight (lbs.): 7.0 lb
To (Company): REYNA PEREZ SOLORIO PRIV. GAMBASSI NO. 7 REAL FIRENZE 55787, TECAMAC, MEXICO Mexico	Attention To: REYNA PEREZ SOLORIO Phone: 55 59323972	Ship Ref: SO-2404 Special Svc: Shipment Value Protection Duties and Taxes Unpaid
Sent By: m. delgado Phone: 961-294-7955	Bill Shipment To: Receiver Bill to Acct: ****5706	

DHL Signature (optional) _____ Route _____ Date _____ Time _____

For Tracking, please go to www.dhl-usa.com or call 1-800-225-5345
Thank you for shipping with DHL.

873-12666382
 2759269166
 8243 31-AGOSTO-2018
 World Express Cargo de México

DHL
EXPRESS

GUÍA REVALIDADA A FAVOR DE
 3664-ANA CARMEN MOLINA CARDONA
 POR DHL EXPRESS MÉXICO, S.A. DE C.V.
 PARA SU TRÁMITE ADUANAL

FIRMA

Sofia Alejandra Robles Zarate
 CIUDAD DE MÉXICO 04/09/18

- Se procede a realizar previo, una vez revalidada la guía se entregan al almacén para que permitan realizar la revisión de la mercancía, este es un punto del proceso muy importante, porque es aquí donde se verifica si la mercancía declarada en factura es la misma que se revisa. Se toman fotografías del producto para hacerlas llegar al cliente y nos ayudan determinar la fracción arancelaria que le corresponde. Terminando el previo se le entrega al dependiente (tramitador) un ticket que avala el peso verificado de la mercancía.

En este ticket además del peso verificado, podemos observar el nombre del almacén donde se encuentra la mercancía, la fecha de cuando se realizó el previo, el nombre del tramitador que solicitó el previo, la patente y nombre del Agente Aduanal a quien se revalidó la guía. (Ver imagen 16).



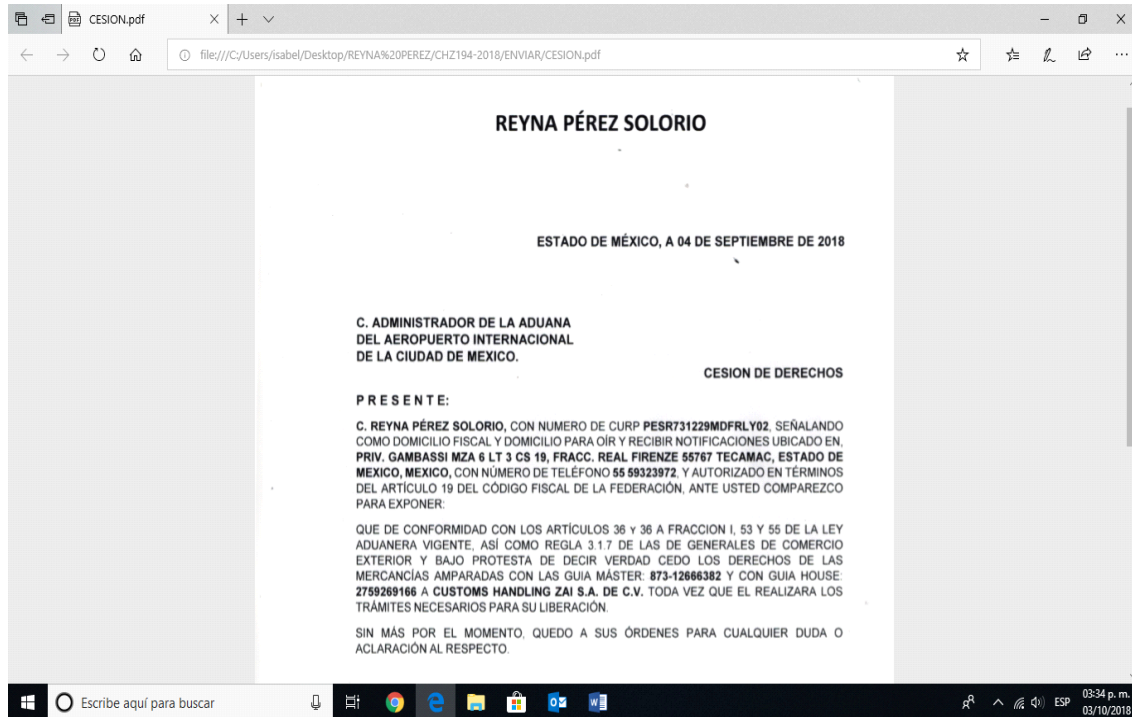
- Comparando la factura comercial y el previo realizado confirmamos que eran columnas para cromatografía, con estos elementos el ejecutivo de ventas elaboró una cotización y envió al cliente para su aprobación. Para este caso, el cliente pide se le explique cuáles son los conceptos que contiene la cotización. El ejecutivo le explica que contiene el cálculo de impuestos a pagar, gastos que se generan en aduana (pago de maniobras, revalidación, almacenajes), costo de comercializadora; previo, arrastre, flete, honorarios, servicios complementarios. El cliente aprueba la cotización y da la instrucción de seguir con el trámite de la importación.
- Antes de continuar con el proceso de importación se le hace llegar al cliente un contrato de servicios al cliente para que lo regrese firmado.

El contrato enviado contiene el nombre de las partes que lo celebran, su domicilio y lo que manifiesta cada una, así como el objeto del contrato, cláusulas, la duración de este, forma de pago, las obligaciones de ambas partes y por último las firmas del cliente y del representante legal de Customs Handling. Como ejemplo de esto podemos ver en el Anexo 1 el contrato de servicio que acepto nuestro cliente.

- El cliente realiza el depósito a la empresa por el monto solicitado para la liberación de su mercancía.
- Se envía al cliente una carta cesión de derechos para que la firme, porque como no cuenta con padrón de importadores necesita ceder los derechos de la mercancía amparada con los números de guía máster y house para realizar los trámites necesarios para su liberación.

Esta carta se realiza para dar cumplimiento a los artículos 36 y 36-A Fracción I de la ley aduanera que indican se debe presentar como anexos del pedimento de importación los documentos que amparen el valor de la mercancía contenida en la guía aérea, para dar cumplimiento a las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación. También con esta carta damos cumplimiento a los artículos 53 y 55 de la misma ley.

REYNA PÉREZ SOLORIO



FIRMA DEL CLIENTE

La imagen anterior es el ejemplo de carta cesión de derechos que firma nuestro cliente, donde nos cede los derechos porque para la autoridad no figura como una persona que pueda cumplir con los artículos antes mencionados.

Esta carta debe cumplir con lo siguiente:

- Membrete del cliente
 - Fecha de emisión de la carta
 - Está dirigido al administrador de la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.
 - En el contenido se muestran los datos generales de nuestro cliente, así como la base legal que debemos cumplir, el número de guía Master y House que está cediendo.
 - Nombre y firma de nuestro cliente
-
- A su vez cualquiera de los socios en representación de la empresa Customs Handling Zai debe aceptar los derechos de la mercancía amparada con sus números de guías y que viene consignada a nuestro cliente.

Con la carta aceptación de derechos también damos cumplimiento a los Artículos 36, 36-A Fracción I, 53 y 55 de la Ley Aduanera, firmando esta carta nuestra empresa adquiere las obligaciones derivadas de la importación, como son los impuestos de importación, regulaciones y restricciones no arancelarias etc.

El formato de carta aceptación de derechos es el mismo que el de la cesión de derechos la diferencia es que los datos que se muestran son los del

representante legal que firma. Para firmar esta carta tuvimos que estar seguros de que podíamos cumplir con lo establecido en la ley para la importación de esta mercancía. Ver imagen 18



CIUDAD DE MEXICO A, 04 DE SEPTIEMBRE DE 2018

**C. ADMINISTRADOR DE LA ADUANA
DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL
DE LA CIUDAD DE MEXICO.**

ACEPTACION DE DERECHOS

P R E S E N T E:

C. SALVADOR AGUILAR LEMUS, EN REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA CUSTOMS HANDLING ZAI S.A DE C.V. CON REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES CHZ150907839, PERSONALIDAD QUE ACREDITO CON LA ESCRITURA PÚBLICA NO. 122635 DE FECHA 07 DE SEPTIEMBRE DE 2015, PASADA ANTE LA FE DEL NOTARIO NO. 17 DE LA CIUDAD DE MEXICO (ANTES DISTRITO FEDERAL) SEÑALANDO COMO DOMICILIO FISCAL Y DOMICILIO PARA OÍR Y RECIBIR NOTIFICACIONES UBICADO EN, CERRADA DE QUETZALCOATL, NO. 3, COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, DEL. VENUSTIANO CARRANZA, C.P. 15520, CIUDAD DE MÉXICO, CON NÚMERO DE TELÉFONO 15601139, CORREO ELECTRÓNICO: SALVADOR@CUSTOMSZAI.COM.MX, Y AUTORIZADO EN TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 19 DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN, ANTE USTED COMPAREZCO PARA EXPONER:

QUE DE CONFORMIDAD CON LOS ARTÍCULOS 36 Y 36 A FRACCION I, 53 Y 55 DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, ASÍ COMO REGLA 3.1.7 DE GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR Y BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD ACEPTO LOS DERECHOS DE LA MERCANCÍA GUIA MÁSTER: 873-12666382 Y CON GUIA HOUSE: 2759269166, CONSIGNADA A REYNA PÉREZ SOLORIO, SIN MÁS POR EL MOMENTO, QUEDO A SUS ÓRDENES PARA CUALQUIER DUDA O ACLARACIÓN AL RESPECTO.

ATENTAMENTE



REPRESENTANTE LEGAL
SALVADOR AGUILAR LEMUS

CERRADA DE QUETZALCOTAL 3 COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, DEL. VENUSTIANO CARRANZA, CIUDAD DE MEXICO C.P. 15520.
TEL. 15601139/15603036

- También tomamos en cuenta la factura comercial, esta nos determina el valor de la mercancía para calcular los impuestos y sean pagados por medio de un pedimento de importación, esta viene dentro de la mercancía o es proporcionada por el cliente, en este documento se fijan las condiciones de venta de la mercancía y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para su exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. Para las importaciones se requiere de este documento en original, que sea expedido por el vendedor de la mercancía, no debe de contar con borrones, enmendaduras o alteraciones.

Las facturas comerciales para importación no tienen un modelo concreto, pero si deben cumplir con una serie de condiciones o mínimo los siguientes datos:

- Número de factura y fecha de expedición
- Nombre y dirección del proveedor
- Nombre y dirección del comprador
- Descripción de la mercancía
- Cantidad
- Precio unitario y total
- Moneda de la transacción comercial
- Lugar y condiciones de la entrega de la mercancía, según los términos internacionales de comercio “INCOTERMS”

La factura comercial que llegó con la mercancía venía a nombre del cliente, así que se le solicitó diera instrucciones a su proveedor la corrigiera y la enviara a nombre de Customs Handling, ya que uno de los requisitos que establece la ley es que la factura comercial y todos los documentos que se anexan al pedimento deben estar a nombre de la persona física o moral que realizará la importación de

la mercancía, en la imagen 19 podemos observar la factura comercial que utilizamos para la importación de esta mercancía, la cual cuenta con las condiciones mínimas para ser utilizada.

Commercial Invoice

Shipper/ Exporter: PHARMA ALLIANCE GROUP INC 28518 CONSTELLATION RD VALENCIA, CA 91355 UNITED STATES			INVOICE NUMBER: 2759269166				
			Export Date (dd/mmm/yyyy): 30/Aug/2018				
			Weight: 3.18 (kg) 7 (lb)				
Receiver/Consignee: CUSTOMS HANDLING ZAI CDA. QUETZALCOATL 3 PENON DE LOS BAÑOS VENUSTIANO CARRANZA 15520 CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO 1560 3036			Receiver Reference:		Shipper Reference: SO-2404		
			Country of Ultimate Destination: MEXICO				
			Exporting Carrier: DHL Corporation				
Receiver Tax ID/VAT#			Terms of Trade:				
Line	Description of Merchandise	HTS#	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Value	Line Total
1	COLUMNAS	7306401000	UNITED STATES	11	EA	\$120.00	US\$ 1,320.00
Package Marks:			Freight:				US\$ 80.00
Shipment Comments:			Invoice Total:				US\$ 1,400.00

 Signature of Authorized Person

CARLOS CHAVEZ

 Signer Name

SHIPPER

 Signer Title

8/30/2018

 Date

- Como bien sabemos, la mayor parte de las facturas comerciales viene en otro idioma distinto al español (regularmente en inglés) por eso la legislación marca que debemos traducir la factura con fundamento en los artículos 18 y 19 del Código Fiscal de la Federación, artículos 36, 36-A de la ley aduanera y la Reglas 1.2.2 y 3.1.7 de las generales de comercio exterior para 2018.

La regla 3.1.7 hace mención de los criterios respecto al correcto llenado en el campo de factura, esto se deberá cumplir cuando las mercancías tengan un valor comercial en moneda nacional o extranjera superior a los 300 dólares. Las facturas podrán ser expedidas por proveedores nacionales o extranjeros.

Para la traducción de factura debemos cumplir con lo establecido en la regla antes mencionada en su fracción III que indica, la descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, número de identificación, cuando existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampare las mercancías contenida en la misma. No se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave.

La falta de alguno de los datos o requisitos a que se refieren las fracciones anteriores, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales, traducción de factura, deberán ser suplidos por declaración bajo protesta de decir verdad del importador (RGCE 2018).

En resumen, a lo anterior, la carta 3.1.7 debe contener los siguientes datos: membrete del importador, fecha de elaboración, dirigido a administrador de la aduana del aeropuerto internacional de la ciudad de México, como contenido debe tener los datos del representante legal de Customs Handling, bajo protesta de decir verdad se traducen los datos de factura original y firma del representante legal. Un ejemplo de esto lo podemos ver en la imagen 20 donde se muestra que cumplimos con lo establecido en la ley para la elaboración de una carta traducción de factura.



IMPORTADOR: CUSTOMS HANDLING ZAI, S.A. DE C.V.
SE PRESENTA ESCRITO EN TERMINOS DE LA REGLA
GENERAL 3.1.7 DE COMERCIO EXTERIOR PARA EL 2018

CIUDAD DE MEXICO, A 04 DE SEPTIEMBRE DE 2018

**C. ADMINISTRADOR DE LA ADUANA
DEL AEROPUERO INTERNACIONAL
DE LA CIUDAD DE MEXICO.
P R E S E N T E:**

C. Salvador Aguilar Lemus, en representación de la empresa **Customs Handling ZAI S.A de C.V.** con Registro Federal de Contribuyentes **CHZ150907839**, personalidad que acredito con la escritura pública no. **122635** de fecha **07 de septiembre de 2015**, pasada ante la fe del notario no. **17** de la **Ciudad de México (antes Distrito Federal)** señalando como domicilio fiscal y domicilio para oír y recibir notificaciones ubicado en, **Cerrada de Quetzalcoatl, No. 3, Col. Peñón de los Baños, Del. Venustiano Carranza, C.P. 15520, Ciudad de México**, con número de Teléfono **15601139**, correo electrónico: **salvador@customszai.com.mx**, y autorizado en términos del artículo 19 del Código Fiscal de la Federación, ante Usted comparezco para exponer:

Que por medio del presente escrito y con fundamento en el artículo 18 y 19 del Código Fiscal de la Federación, artículo 36, 36-A de la Ley Aduanera y las Reglas 1.2.2 y 3.1.7 de las Generales de Comercio Exterior para 2018, vengo a manifestar **BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD:**

Que los datos correctos de la factura **2759269166** de fecha del **30 DE AGOSTO DE 2018**, son los siguientes:

Proveedor o vendedor: **PHARMA ALLIANCE GROUP INC.**
Domicilio: **28518 Constellation Rd Valencia, CA 91355, Estados Unidos de América.**
TAX ID: CA04241478

ORDEN	DESCRIPCION	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
1	COLUMNAS DE ANALISIS PARA CROMATOGRAFIA	11 PZA	\$ 120.00 USD	\$ 1,320.00 USD

FLETE: \$80.00 USD

VALOR TOTAL FACTURA: \$ 1,400.00 USD

TERMINO DE VENTA: DAP.

CERRADA DE QUETZALCOATL # 3, COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, CIUDAD DE MEXICO, C.P. 15520



ORIGEN: IRLANDA.

Por lo expuesto y fundado:

A USTED C. ADMINISTRADOR ATENTAMENTE, pido se sirva:

Primero.- Tenerme por presentado con el escrito de cuenta, reconociéndome la personalidad con la que me ostento:

Segundo.- Tener por satisfecha la obligación descrita en la Regla General 3.1.7 de Comercio Exterior para el 2018.

PROTESTO LO NECESARIO

C. SALVADOR AGUILAR LEMUS
REPRESENTANTE LEGAL

CERRADA DE QUETZALCOATL # 3, COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, CIUDAD DE MEXICO, C.P. 15520

- Con la factura, guía aérea y fracción arancelaria que se le determinó a la mercancía se procede a capturar una proforma de pedimento con el objeto de verificar que los datos plasmados sean correctos (glosar proforma de pedimento y documentos) antes de pasar al pago de pedimento.
- Confirmando que los datos capturados en la proforma de pedimento son correctos procedemos a subir a Ventanilla Única los E-Document y COVE. Los E-Document es el acuse de la información que se transmitió o capturó, aquí se suben la carta 3.1.7, carta aceptación de derechos, cesión de derechos, contrato de servicios, guía aérea, identificación de nuestro cliente, identificación del representante legal de Customs y factura comercial todo esto debe de tener formato de escala de grises y a 300. Terminando de subir estos documentos se genera un reporte de acuses donde arroja el número de E-Document que se tiene que poner en pedimento. En el COVE se registran los datos que vienen en la factura comercial, esto es un comprobante de valor electrónico que sustituirá a la factura esto con el fin de no presentar en físico a la hora del despacho. Terminando de realizar el COVE, arroja un detalle de lo que se capturó en ventanilla única seguido a esto se genera un acuse de COVE donde podemos ver el número de COVE que se tiene que captura en pedimento.
- Contando con estos documentos se procede al pago de pedimento, en este podemos ver que se registró la información perteneciente a la mercancía de nuestro cliente que pretendemos importar, sirve para dar a conocer a las autoridades correspondientes sobre la existencia, lo que se pretende hacer con ella y refleja el cumplimiento en el pago de aranceles. Se generan 2 tipos de pedimentos, el simplificado y el completo, el simplificado sirve como apoyo documental para cuando hay contingencia en aduana, el completo es el que utilizamos para poder ingresar a nuestro transporte este fue el caso de esta operación. Para saber el correcto llenado de pedimento podemos consultar el anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2018.

El pedimento simplificado es un formato dinámico conformado por bloques, de este se utilizan 3 copias, el primero será para transportista, el segundo es para el apoderado y el tercero será para el importador o exportador. Podrá presentarse para el original que corresponde a la Aduana, al tramitarse los pedimentos conforme a las reglas 3.1.4., 3.7.3., 3.8.12., fracciones I y II, 4.5.31., fracción XI, 4.8.6., y 4.8.7., fracción II, por mencionar algunas.

En el encabezado del pedimento simplificado observamos los siguientes datos:

- Número de pedimento
- Clave del pedimento (en este ejemplo fue un pedimento A1)
- Destino
- Peso bruto
- Aduana de despacho

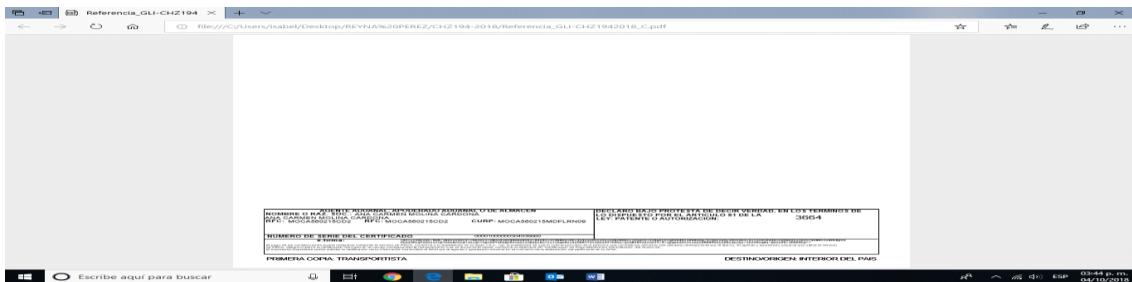
Posteriormente se reflejan datos del importador o exportador como es su RFC, seguido de un código de barras y la clave de la sección aduanera de despacho, en este ejemplo se utilizó la clave 470 que corresponde al Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, en la parte derecha se utiliza para las certificaciones de selección automatizada y la certificación de las instituciones bancarias autorizadas para recibir el pago de recaudaciones fiscales al comercio exterior a esto le llamamos el pago del pedimento. También se refleja el número de bultos, número de guía aérea master y house, el número de acuse de valor (COVE) , número de E-Document subidos a VUCEM, cuadro de observaciones, en este podemos ver una base legal para realizar la operación así como el nombre de los documentos que fueron digitalizados en ventanilla.

El pedimento completo es el documento fiscal que sirve para demostrar que se han pagado todas las contribuciones ante el SAT en este caso comprobamos la estancia legal de las columnas para cromatografía que fueron importadas por Customs Handling, para el correcto llenado de este pedimento nos basamos en el anexo 22 de las reglas generales de comercio exterior para 2018 donde nos indica el instructivo, para nuestro pedimento contemplamos algunos puntos relevantes como son:


- Encabezado principal del pedimento.
- Encabezado para páginas Secundarias del pedimento.
- Pie de página agente aduanal, apoderado aduanal o almacén.
- Datos del Proveedor/ Comprador.
- Datos del Destinatario.
- Datos del transporte y transportista.
- Guías, Manifiestos, Conocimiento de Embarque o Documentos de transporte.
- Identificadores (Nivel Pedimento).
- Observaciones (Nivel Pedimento).
- Partidas.
- Mercancías.
- Regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Identificadores nivel partida.
- Distribución de copias.

Ante lo anterior tomamos muy en cuenta el anexo antes mencionado porque siguiendo este instructivo evitamos tener datos inexactos que nos generen una

ANEXO DEL PEDIMENTO										REF: GLI-CHZ194/2018			Página 2 de 2		
NUM. PEDIMENTO: 18 47 3884 8002787					TIPO OPER: IMP					LVE. PEDIM. A1			RFC: CHZ150907839		
										CURP:					
PARTIDAS															
SEC	FRACCION	SUBD.	VINC.	MEY VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D	CON.	TASA	I.T.	F.P.	IMPORTE
	VAL ADUADO	IMP. PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL AGREG.											
	MARCA	MODELO	CODIGO PRODUCTO												
001	90279001	0	1	8	11.000	8	11.00000	USA	IRL	IGI IVA	0.00000	16.00000	1	0	0
	COLUMNAS DE ANALISIS PARA CROMATOGRAFIA														
	20092	25187	2287 90909												4321
	IDENTIF. UMS	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3											
		O N													
***** FIN DE PEDIMENTO ***** NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 1 ***** CLAVE PREVALIDADOR: 010 *****															



- Por último, generamos el DODA que es el documento de operación para despacho aduanero, anteriormente el documento que la autoridad requería para poder pasar al sistema de aleatorio era el pedimento simplificado, pero ahora este es sustituido por el DODA. Ver imagen 23

DOCUMENTO DE OPERACIÓN PARA DESPACHO ADUANERO.			Página 1 de 1
N° DE INTEGRACIÓN: 28306379		PATENTE O AUTORIZACIÓN: 3004	
FECHA DE EMISIÓN: 2018-09-05 18:17:10			
N° TOTAL DE PEDIMENTOS Y/O AVISOS CONSOLIDADOS DE LA OPERACIÓN: 3			
CONTENEDORES/EQUIPO DE FERROCARRIL/N° ECONÓMICO DEL VEHÍCULO:	CANDADOS	SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO:	
		470 AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO	
CADENA ORIGINAL: {4700366402002754,5002787,5002799,28306379}932DG7j2018-09-05 18:17:11}			
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL, AGENTE O APODERADO:			
N° DE SERIE DEL CERTIFICADO: 00001000000411859356			
SELLO DIGITAL: c32BETNy5Xv9Yg*1R0M9dHE0XW5RgFLx54Xia5mM6mQnq4UvZmrc00dXgy7QCR0+W3B366HfYsq7jpeXYc7Tn0eVx0mZxprBX/0xwucP6YK9YUrc+1yZ0atugP5XTasuteCLzDEXmEyo00h8vDgKxC4vy3meeM9oogyf0Bv703yPF3x0mU5g1AeU0Nae004M7JJj0JN0pQ**			
SELLO DEL SAT:			
N° DE SERIE DEL CERTIFICADO: 000001000007000112188			
SELLO DIGITAL: nFNQWm0nd08eghgTj0f6h4DO5YXXLCd5vst9Ly0k9kRfpcye6Bn895yDcbNvGF0V0L0T0ZnUj0Rg1Yv0uX3ZQ5ADrWQ#2L3UmZhwvNv0m172MAXQgRjck6mAAhQY7ysuVSS90BT0upT6VL05RM*			

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY, REPRESENTANTE LEGAL, AGENTE O APODERADO.

ANA CARMEN MOLINA CARDONA

*La fecha y hora de emisión corresponden a la hora centro del país

El proceso para liberar una mercancía como lo mencioné anteriormente es para todas las empresas que brinden este servicio, por eso describimos el proceso de despacho que se realizará dentro de la aduana.

- Pago de maniobras: para solicitar esto se necesita llevar el pedimento simplificado, pedimento completo, guía revalidada, comprobante de pago esto junto con el gafete del tramitador. El almacén regresa documentos y anexa comprobante de pago y factura de maniobras.
- El tramitador se dirige a la entrada de la aduana para ingresar al transporte, para que pueda ingresar el transporte se le muestra al personal del SAT el pedimento simplificado y el DODA.
- El transporte se dirige al almacén donde se encuentra nuestra mercancía para que la suban a este.
- Teniendo la mercancía arriba del transporte se dirige el tramitador junto con el transporte al área de modulación de pedimentos. En el caso de esta operación al pasar al sistema aleatorio le tocó revisión por parte de la autoridad.
- Se dirige el transporte al área de rojos (zona donde revisan la mercancía) se abrieron las cajas y se espera al verificador que llegue a revisarla, cuando llega el verificador le solicita al tramitador el pedimento completo para revisar que lo que está reflejado en el sea lo mismo que está despachando. Al realizar la revisión el verificador se percató de que el país de origen es incorrecto y procede a levantar una incidencia al agente aduanal por dato incorrecto, esto causó un crédito fiscal al agente aduanal y es el quien tienen que acudir a la Aduana a firmar su incidencia. (Ver anexo 2). Esta incidencia no es causal de embargo de la mercancía solo se firma la incidencia y liberan la carga.
- Después de que liberamos la carga se le avisa al cliente para que pase a nuestras oficinas por su mercancía.

Con esto concluimos el proceso de importación de la mercancía COLUMNAS PARA CROMATOGRFIA.

5.7 Exportación de mercancías

Nuestra empresa cuenta con la experiencia y medios necesarios, para la exportación de productos, nuestro compromiso es guiarlo de la mejor manera para que su exportación fluya sin contratiempo, esto es, lo apoyamos con el correcto embalaje y palatización de su mercancía, con la documentación necesaria. Así mismo preparamos la información y documentación para que su cliente en el extranjero reciba su mercancía sin trabas en la aduana de destino.

Para nuestra empresa es importante la parte de las exportaciones ya que al tener más exportaciones en el país apoyamos a la economía de México, lamentablemente no hemos realizado alguna estrategia para captar este tipo de clientes, sin embargo los pocos clientes que tenemos los asesoramos al máximo para que no tengan ningún inconveniente al realizar sus exportaciones, además de que en específico a las empresa o personas físicas que deseen exportar les manejamos una tarifa flat en los honorarios esto con la finalidad de apoyar su crecimiento.

La empresa maneja el siguiente proceso de exportación:

- Se le solicita al cliente que la mercancía que exportará la envíe dos días antes de que vaya a ser exportada para que se le realice previo y poder cerciorarse de que la mercancía no trae ningún producto que no esté reflejado en la factura.
- Terminando el previo se procede con el embalaje de la mercancía, así como de la paletización de esta.
- Se le solicita al cliente la guía aérea con la que va a volar su mercancía (en caso de que fuera)

- Checamos con el cliente si llegando al lugar de destino va a ser una importación definitiva para venta, si es el caso, el exportador (cliente) tendrá que proporcionarnos un CFDI con el complemento de comercio exterior el cual debe incluir la F.A., UMC, cantidad, incoterm, valor unitario y total.
- Se realiza una proforma del pedimento para revisar que los datos capturados coincidan con los documentos proporcionados por el cliente.
- Para realizar el VUCE, si lleva el complemento, no es necesario realizar COVE y para los demás casos ingresamos a la ventanilla única en el RFC, contraseña y llaves Cer y Key del cliente.
- Se realizan los E-Documnet de todas las cartas que se hayan realizado para la exportación, de la factura, complemento y guía.
- Posteriormente se realiza pago de pedimento.

Ya contando con todos los documentos para hacer el ingreso a la aduana, el tramitador, se dirige a la aduana para que ingrese al transporte con la carga, posteriormente pasa por rayos gama, por sistema a aleatorio, si le toca reconocimiento aduanero la autoridad hace la revisión de la mercancía y sino el transporte se dirige al almacén correspondiente para darle ingreso.

Con la entrega de la mercancía al almacén termina nuestro proceso de exportación ya que la aerolínea se hace cargo de ponerlo en el lugar de destino para que posteriormente el comprador proceda con la importación.

5. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

5.8 Análisis interno

Hacer un análisis interno de la empresa es para saber los factores, capacidad y recursos con los que cuenta y así identificar cuáles son las fortalezas y

debilidades para que partiendo de esa información se puedan establecer objetivos basados en dichos recursos, así mismo generar estrategias para aprovechar nuestras fortalezas y reducir nuestras debilidades.

Westwood, John. (2001), el primer aspecto de un análisis de situación comprende la evaluación crítica del ambiente interno de la empresa en cuanto a sus objetivos, estrategia, desempeño, distribución de los recursos, características estructurales y clima político.

En segundo lugar, el autor propone la revisión de los objetivos, la estrategia y el desempeño actual. Primero, el gerente de marketing debe evaluar los objetivos, la estrategia y el desempeño de marketing de la empresa en la actualidad. Es necesaria una evaluación periódica para garantizar que sigan siendo consistentes con la misión de la compañía y los ambientes eternos y para los clientes, que cambian en forma constante.

En segundo lugar, el gerente de marketing debe revisar los niveles actuales y anticipados de recursos de la organización que se pueden utilizar para propósitos de marketing. Esta revisión incluye un análisis de los recursos financieros, humanos y de experiencia, así como de cualquier recurso que la empresa maneje en relaciones clave con sus socios de la cadena de abastecimiento, los socios de alianzas estratégicas o grupos de cliente. Es posible utilizar recursos adicionales para crear ventajas competitivas al cubrir las necesidades de los clientes.

Para el autor es importante revisar la cultura y estructura de la empresa, para Customs Handling Zai son muy importantes estos dos aspectos, ya que como expone al autor en su libro estos dos factores relativamente son estables, cambian de un año a otro.

La cultura organizacional es un bien intangible que teniendo motivación, valores y compromiso le da mayor valor a la empresa. Customs Handling toma los siguientes aspectos:

- La identificación: El personal tiene las herramientas necesarias para efectuar su trabajo de forma correcta y tiene la confianza para acercarse a alguno de los socios para que se le resuelvan sus dudas e inquietudes que tenga al momento de realizar su trabajo.
- La organización grupal: Se realizan actividades grupales para que tengan una mejor interacción con cada compañero de trabajo, tanto en su área como en los demás departamentos de la empresa incluso puedan interactuar con los socios de la empresa.
- Los criterios de recompensas: Para la empresa este es uno de los puntos más importantes de la cultura organizacional, ya que los incentivos y aumento de sueldo se basan dependiendo del desempeño de cada colaborador. La empresa está abierta a las propuestas de los empleados regularmente tienen una respuesta positiva por parte de la junta directiva. Los socios planteamos que dependiendo del desempeño o carga de trabajo que tienen nuestros colaboradores.
- La tolerancia al conflicto: Los empleados tienen la libertad para poder expresar sus necesidades o desacuerdos que tengan con las decisiones que tomamos para beneficio de la empresa.
- El control: Los empleados siguen las reglas que les plantean los socios de la empresa ya que no tienen una supervisión directa de los superiores.

Tomando como referencia lo que es para algunos autores la cultura organizacional se puede resumir que la empresa Customs Handling cubre la mayor parte de los aspectos para tener una estable cultura organizacional.

Estructura organizacional

La empresa tiene una visión de funcionamiento plana, esto permite que los trabajadores tengan mejor comunicación con socios para que la toma de decisiones sea flexible y rápida.

Actualmente la empresa Customs Handling cuenta con 12 colaboradores divididos en 3 áreas: Contabilidad, encargada de llevar la contabilidad de la empresa, su responsabilidad es declarar los impuestos en tiempo y forma, esta supervisada por los socios de la empresa.

La segunda área es de ventas, tiene la responsabilidad de captar clientes, cerrar ventas, hacer cotizaciones, dar seguimiento de estatus de las operaciones a los clientes.

Tercera área, operación, esta se encarga de realizar todo el procedimiento necesario para la liberación de la mercancía de nuestros clientes, las actividades que realizan son realización de previo, cartas, pedimentos etc.

Hiebing, Roman G.Jr Cooper, Scott W. (2003) dice que al analizar el entorno interno de la empresa se debe hacer un estudio completo de las características de la organización y del mercado, para tener un panorama amplio de la situación actual de la misma, las principales variables a evaluar en este análisis son:

- Mercado meta y segmentación de mercados.
- Historial de ventas.
- Objetivos y estrategias actuales.

Ferrell, OC.,Hartline,Michael D.(2006), la definición del mercado meta es el paso más importante cuando se prepara una evaluación del negocio. Una mercadotecnia eficaz es imposible sin un conocimiento exhaustivo de la base de clientes actual y potencial.

La evaluación del negocio ofrece un formato que distribuye en segmentos a los clientes reales y potenciales. La segmentación permite agruparlos en conforme a características comunes de demografía, uso del producto y compra. De este modo

se incluye el análisis de que grupo de clientes es actualmente la más rentable y que grupo ofrece el máximo potencial para la empresa.

La evaluación del negocio proporciona además un formato que describe el perfil de la actual categoría de consumidor, en comparación con el cliente actual de la compañía.

Las ventas se pueden analizar de distintas formas, los datos, bien analizados, suministran abundante información al experto en mercadotecnia. Sin embargo, la clave consiste en dividir las ventas totales en segmentos procesables de información, a fin de hacerse una idea exacta de lo que está teniendo lugar dentro de la compañía, en comparación con las categorías de la industria o producto en general.

Para el autor es importante tener los siguientes niveles de referencia del análisis de ventas:

- Ventas de la compañía comparadas con las conseguidas en años anteriores.
- Ventas de la compañía comparadas con la categoría de industria o producto a nivel nacional.
- Ventas de la compañía comparadas con los dos o tres más grandes competidores en su campo.

Las siguientes categorías de ventas habrán de ser analizadas en los puntos de referencia antes mencionados.

- Ventas totales
- Ventas por marca o departamento
- Participación en el mercado
- Ventas realizadas por tienda para otra tienda de detallistas
- Estacionalidad de las ventas
- Ventas por territorio geográfico/ segmentos del mercado meta.

5.9 Análisis externo

Westwood, John. (2001)

“El último aspecto de un análisis de situación es una evaluación del ambiente externo, que incluye todos los factores externos (competitivos, económicos, políticos, legales/regulatorios, tecnológicos y socioculturales) que ejercen una presión directa e indirecta considerable sobre las actividades de marketing nacionales e internacionales. Como esta estructura sugiere, los problemas al examinar el ambiente externo se pueden dividir en categorías independientes (es decir, competitivos, económicos, legales, etc.); sin embargo, algunos de los problemas ambientales pertenecen a diversas categorías.”

Estructura para analizar los factores en el ambiente externo:

Competencia.

En la mayor parte de las industrias, los clientes tienen opciones y preferencias en términos de los bienes y servicios que pueden comprar. Para llegar a una respuesta, el gerente debe ver más allá de los ejemplos de competencia obvios. La mayor parte de las empresas enfrentan cuatro tipos de competencias básicas:

- Competidores de marca que comercializan productos similares en características y beneficios al mismo cliente y a precios parecidos.
- Competidores de producto, que compiten en la misma categoría de productos, pero con productos que tienen características, beneficios y precios diferentes.
- Competidores genéricos, que comercializan productos muy diferentes que solucionan el mismo problema o satisfacen la misma necesidad básica del cliente.
- Competidores de presupuesto total, que compiten por los recursos financieros de los mismos clientes.

Crecimiento económico y estabilidad.

Las condiciones actuales y esperadas en la economía tienen un impacto profundo en la estrategia de marketing. Un estudio detallado de los factores económicos requiere que los gerentes de marketing midan y anticipen las condiciones económicas generales del país, región, estado y área local en los que operan. Estas condiciones económicas generales incluyen inflación, empleo y niveles de ingreso, tasas de interés, impuestos, restricciones comerciales, tarifas y las etapas actuales y futuras del ciclo de negocios (prosperidad, estancamiento, recesión, depresión y recuperación).

Tendencias políticas.

Aunque la importancia varía de una empresa a otra, la mayor parte de las organizaciones deben tratar de mantener buenas relaciones con los funcionarios políticos electos. Las organizaciones que realizan negocios con entidades gubernamentales deben estar al tanto de las tendencias políticas. Cualquiera que sea el enfoque, los gerentes siempre debe estar en contacto con el panorama político.

Aspectos legales y regulatorios.

Muchas leyes y regulaciones tienen el potencial de influir en las decisiones y actividades de marketing. La simple existencia de estas leyes y regulaciones hace que muchas empresas acepten esta influencia como un aspecto predeterminado de la planeación de marketing. El gerente de marketing debe estudiar los reglamentos vigentes de los organismos comerciales federales, estatales, locales y autorregulatorios para determinar los efectos en las actividades de marketing.

Avances tecnológicos.

Muchos cambios en la tecnología adoptan una presencia en el escenario al crear nuevas oportunidades de marketing. Con el término tecnología de presencia en el escenario nos referimos a los avances que son más notorios para los clientes.

Los avances en la tecnología tras bambalinas afectan las actividades de marketing volviéndolas más efectivas y eficientes.

Las tendencias socioculturales.

Los factores socioculturales son aquellas influencias sociales y culturales que provocan cambios en las actitudes, creencias, normas, costumbres y estilo de vida. La lista de tendencias socioculturales potencialmente importantes es demasiado extensa, sin embargo, dos de las más importantes son los cambios en las características demográficas y los valores para los clientes.

Ferrell, O.C., Hartline, Michael D. (2006)

Es un hecho que usted no dispone de tiempo para observar todo lo que ocurre en el entorno externo. Por lo tanto, el primer paso consiste en identificar los que tienen una mayor probabilidad de incidir en su empresa y estrategia. Para la mayor parte de las compañías, es fundamental observar y entender los siguientes cinco puntos:

El entorno económico

El entorno o ambiente económico es el más importante para toda empresa, pero también es el único en el que existe menor probabilidad de que una compañía lo afecte. Lo primero que debe entenderse acerca de este entorno es el ciclo de negocios. El ciclo de negocios comprende dos etapas: expansión y contracción. Durante toda la fase de expansión, todo sube. Las ventas, los ingresos, el número de empleos, las exportaciones, todo sube.

Entorno tecnológico

Existen dos formas en que el entorno tecnológico afecta a su empresa. Una es que los nuevos métodos de producción modifican de manera sustancial la estructura de costos del sector industrial y, por lo tanto, también cambian la rentabilidad de los competidores.

Sea consciente de que la tecnología cambiante de fabricación ocurre tanto entre sus proveedores y/o clientes, como entre los competidores.

Pero la otra amenaza del entorno tecnológico es la más peligrosa. Y consiste en que los nuevos productos desarrollados completamente fuera de sector industrial en el que usted se mueve y quizá destruyan el mercado de sus productos.

El entorno demográfico/social/cultural

Como quiera llamarlo, este es el entorno que incluye a toda la gente que se encuentra a su alrededor, sus clientes, o los clientes de sus clientes. En todo caso, se trata de la gente que constituye la fuente de la demanda final de todos los bienes y servicios.

Es el entorno que se mueve más despacio de todos. Comparado con la velocidad con que el entorno político cambia, el entorno demográfico/social/cultural es la tortura más lenta. Todo el mundo dentro de este entorno tiene que vivir cada año a la vez. No hay avances significativos. Ni acontecimientos que representen saltos enormes. Se trata solo de un día a la vez, día tras día.

Por todo lo anterior, el entorno demográfico/social/cultural es definitivamente el más difícil de anticipar de los cinco. Es posible verlo, medirlo de manera precisa, se mueve a paso de tortuga y puede observarlo siempre por el camino que se extiende frente a usted. Sin embargo, afecta a su empresa en cualquiera o ambas de las siguientes maneras: a través de sus clientes y a través de sus empleados.

El entorno político

El entorno político es el más susceptible de modificarse más rápido y frecuentemente provoca efectos inmediatos. Hay dos dimensiones fundamentales del entorno político que requieren su atención. Una es la nueva legislación para su sector industrial que entre en vigor. La otra dimensión son las actitudes gubernamentales hacia las utilidades, inversiones y gasto específico de las empresas.

Tomando en cuenta las concepciones de los autores respecto al entorno externos, todos estos autores aquí expuestos concluyen que los principales factores que se deben tomar en cuenta para realizar una analizar externo de una empresa son:

ENTORNO ECONÓMICO

ENTORNO TECNOLÓGICO

ENTORNO DEMOGRÁFICO/CULTURAL

ENTORNO POLÍTICO

Si bien sabemos, el mundo y sus condiciones son cambiantes, por ello se debe realizar, según autores, un análisis de estos cinco aspectos, si no se identifican, las estrategias planteadas pueden tener una duración a corto plazo y esto afectará notablemente a la pérdida de valor de la empresa y desconfianza en el mercado.

Estos puntos de acción a analizar se le deben delegar a toda la organización, con más información proporcionada a la empresa se podrán identificar los puntos más influyentes y así poder determinar las amenazas y oportunidades y evitar o enfrentar esas situaciones.

En el siguiente cuadro podremos observar las variables más importantes que se deben a tomar en cuenta para un análisis externo de la empresa Customs Handling, tomando como referencia los aspectos más importantes aportados por los autores.

VARIABLES DEL ENTORNO PARA LA EMPRESA CUSTOSMS HANDLING

ENTORNO ECONOMICO	ENTORNO TECNOLÓGICO	ENTORNO DEMOGRAFICO/CULTURAL	ENTORNO POLITICO
<ul style="list-style-type: none"> • La variación del tipo de cambio del dólar • Aumento de costo en los servicios fletes. • Contratación de mas personal 	<ul style="list-style-type: none"> • Compras por internet 	<ul style="list-style-type: none"> • Los empleados piden mas beneficios laborales como los dan empresas mas grandes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las leyes en materia de comercio exterior se van modificando inesperadamente. • Modificación en el proceso de despacho • Nuevas regulaciones en materia de comercio exterior

Entorno Económico

- **La variación del tipo de cambio del dólar:** Esta variación afecta de manera directa a la empresa, si el dólar sube los importadores bajan sus operaciones y la empresa tiene menos recursos
- **Aumento de costo en los servicios fletes:** Esto pasa regularmente cuando sube el precio de la gasolina es por ello que las empresas transportistas suben los costos de su servicio. Subiendo los costos del servicio de flete la

empresa también sube las cotizaciones a los clientes y puede generar pérdida de clientes.

- **Contratación de más personal:** En inicios de la empresa solo se tenía un empleado y conforme fueron subiendo las operaciones en el paso de los años se tuvo que contratar a más personal, ya que una sola persona no se daba abasto con el trabajo que realizaba.
- **Aumento de costos en la canasta básica:** Afecta a la empresa, cuenta con sueldos base y si los empleados están administrados en sus gastos, con este factor pueden pedir más salario porque ya no alcanzan a cubrir sus necesidades.

ENTORNO TECNOLÓGICO

- **Compras por internet:** Las compras por internet se han puesto mucho de moda, ahora a los clientes se les ofrece productos que llegan hasta la comodidad de su hogar y ya no tienen la necesidad de contratar alguna agencia aduanal.

ENTORNO DEMOGRÁFICO/CULTURAL

- Los empleados piden más beneficios económicos: Customs Handling es una empresa pequeña y no es el caso de la empresa, pero estamos expuestos a que los colaboradores pidan aumento de sueldo por que platican con personas externas (excompañeros de escuelas que ya trabajan, familiares etc) y pueden hacerles notar que ellos tienen un mejor sueldo, pero no pueden percatarse que los sueldos se miden dependiendo el desempeño del trabajador.
- La ubicación de las diferentes aduanas: La empresa solo tiene una sucursal que está ubicada cerca de la AICM en esta aduana se puede tener el control total de la operación, pero en las demás se complica, tenemos que

contratar los servicios de agencias aduanales para la liberación de mercancía.

ENTORNO POLÍTICO

- Las leyes en materia de comercio exterior se van modificando inesperadamente: la legislación en México se va modificando y solo nos enteramos de esto con lo que nos comparten en la AICM.
- Modificación en el proceso de despacho: Anteriormente en la AICM se utilizaba para la liberación un pedimento simplificado y el del transportista, ahora se utiliza el DODA que contiene un código QR, en el caso de esta empresa se nos complicó al inicio porque no teníamos las herramientas para la elaboración de este documento.
- Tratados comerciales con otros países: Los cambios en los tratados si bien se sabe no son de un día para otro, pero cuando hay cambios se está con la incertidumbre de cómo se moverán las negociaciones con nuestros clientes aplicando las modificaciones de los tratados o en su caso, nuevos tratados internacionales.
- Normas fiscales: Las modificaciones que presenta el SAT para el cumplimiento de los impuestos.

En resumen, podemos decir que la empresa Customs Handling Zai tiene identificados los factores externos que pueden afectarla sin dar aviso previo, porque no son controlables los cambios que realiza el exterior, existen otros factores que pudieran interponerse en el crecimiento de la empresa, pero aún no está en un nivel tan alto para tomarlos en cuenta. La empresa va lidiando día con día con estos entornos y toma en cuenta de manera inmediata a los que en un corto plazo podrían darle una caída en el crecimiento de esta.

5.10 Análisis FODA de los servicios brindados

El análisis FODA para la empresa es muy importante ya que identificando estos puntos nos permite realizar un análisis en nuestra entidad en relación con los

factores que determinan el éxito en el cumplimiento de las metas, esto permite a la empresa saber cuáles son sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. También nos permite establecer nuestras estrategias para neutralizar nuestras Debilidades y Amenazas.

ANALIS FODA DE LA EMPRESA CUSTOMS HANDLING ZAI

FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • TENEMOS UN COSTO DE HONORARIOS POR DEBAJO DE LAS OTRAS EMPRESAS • PUBLICIDAD DE BOCA EN BOCA • RESPUESTA INMEDIATA CON LOS CLIENTES • ASESORIA GRATUITA PARA NUESTROS CLIENTES
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • BRINDAMOS UN SERVICIO CON PROFESIONALISMO Y DE ALTA CALIDAD • APOYAMOS A CLIENTES QUE NO CUENTAN CON PADRON DE IMPORTADORES • REALIZAMOS OPERACIONES DE PERSONAS FISICAS
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • LA MAYORIA DE LAS AGENCIAS ADUANALES INVIERTE MUCHO EN PUBLICIDAD • VENTAS BAJAS EN LOS PRIMEROS MESES DEL AÑO • NO CONTAMOS CON ASESORIA LEGAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • VARIACIONES EN EL TIPO DE CAMBIO • MODIFICACIONES EN LA LEGISLACION MEXICANA • AUMENTO DE COSTOS EN LA CANASTA BASICA

6. SOLUCIONES DESARROLLADAS

Arce Burgoa, Luís Gonzalo (2010) toda organización económica tiene por lo menos tres objetivos generales: supervivencia, crecimiento y utilidades, es decir, tres "voluntades organizacionales" independientes de las voluntades de los ejecutivos. Además, tiene objetivos particulares que dependen de los deseos de los gerentes. Estos objetivos "contingentes" implican metas cifradas.

Se puede definir un objetivo como un "resultado que se desea lograr" (Byars, 1984) o como "los fines hacia los cuales se dirige el comportamiento de una organización" (Duncan, 1975; Glueck, 1980), "como una medida de eficiencia del proceso de conversión de recursos" (Ansoff, 1976).

Los objetivos empresariales se fijan por lo que quiere lograr en corto, mediano y largo plazo, deben ser objetivos claros, alcanzables y basándose en la misión y visión que tiene la organización.

Plantear objetivos en una empresa dan una pauta muy importante para planear las estrategias necesarias para alcanzarlos, sin los objetivos definidos las empresas no podrán saber que estrategias tomar para el crecimiento de la entidad.

Cuando se fijan objetivos en la empresa se está evitando tener una inadecuada asignación de los recursos, incumplimiento de metas, desventaja competitiva y esto llevaría a un cierre de la empresa ya que no cuenta con una visión a futuro de esta. La problemática localizada al principio del funcionamiento de la empresa se sentaba en dos grandes rubros:

- Ampliar la cartera de clientes
- Conseguir el personal adecuado

Para la empresa Customs Handling es muy importante lograr sus objetivos ya que sin ellos no sabría a dónde quiere llegar. Los principales objetivos cumplidos de la organización que le han permitido ampliar su cartera de clientes fueron:

- 1.- Captar el segmento de mercado que la mayoría de las empresas de logística y agencias aduanales deja de lado.
- 2.- Satisfacer las necesidades del cliente, brindándole un servicio de calidad, seguro y oportuno.
- 3.-Tener presencia en las principales aduanas del país.

6.1 ESTRATEGIAS

Podemos definir la estrategia como la “Forma en la que la empresa o institución, en interacción con su entorno, despliega sus principales recursos y esfuerzos para alcanzar sus objetivos” O también “Un curso de acción conscientemente deseado y determinado de forma anticipada, con la finalidad de asegurar el logro de los objetivos de la empresa”. (Fernandez,2012, p.2).

La palabra estrategia tiene su origen en las palabras griegas “stratos”, que se refiere a ejército, y “agein”, que significa guía. Así mismo, la palabra “strategos” que hacía alusión a “estratega”, también proviene del latín y del antiguo dialecto griego dórico. (Wikipedia.org). El estratega era el individuo (o individuos) que se encargaba de dirigir o de conducir al ejército en las guerras por el dominio territorial o por imponer su hegemonía. De igual forma, otra de sus funciones era la de tratar de evitar la guerra a través de la negociación con las ciudades que iban a ser invadidas. De esa manera, los gobernantes de Atenas, Esparta y Tebas consolidaron su posición; los primeros a través del diálogo; los segundos, con el uso de la fuerza, y los terceros, aplicando la estrategia. En ese contexto militar, Sol (1999) se refiere a Epaminondas (418 AC. – 362 AC) como un general y político tebano que hizo gala de todo su conocimiento para aplicar la estrategia del “orden oblicuo” y derrotar en forma contundente a los espartanos en la guerra de Leuctra (Tebas contra Esparta), pese a contar con un ejército menor en número, lo que corrobora que quien posee la estrategia adecuada es el que sobrevive y triunfa.

Las estrategias son las acciones que tomará la empresa para alcanzar sus objetivos, éstas no necesariamente deben presentar cierto grado de dificultad en su ejecución ya que toda acción que lleve a alcanzar los objetivos de la organización puede considerarse como una estrategia.

Aplicando las estrategias, se busca aprovechar las Fortalezas y Oportunidades para así neutralizar sus Debilidades y Amenazas, con esto puede adaptarse a los constantes cambios en el mercado, a las necesidades de los clientes, aumento en los ingresos, mejor posición en el mercado permite ver la realidad de la organización, mejor manejo de los recursos, medir el impacto en un futuro.

Las estrategias que tiene nuestra empresa permiten tener poder de negociación con los Agentes Aduanales, clientes y proveedores.

ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA CUSTOMS HANDLING ZAI

- **Abrir las puertas a las personas físicas que se dedican a importar y que no cuentan con padrón de importadores.**
- **Capacitar a todos los empleados para que los procesos de operaciones de importación y exportación.**
- **Los costos de honorarios y renta de comercializadora están por debajo de la competencia.**
- **Si uno de nuestros clientes nos recomienda con otro se le da un beneficio adicional en su próxima importación**
- **Cada mes se realiza publicidad por medio de Google.**
- **Contratación de alumnos egresados de la UAEM para que aplicaran sus conocimientos actualizados.**
- **Motivar a los empleados (egresados de la UAEM) por medio de una correcta administración de recursos humanos.**

ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA CUSTOMS HANDLING ZAI

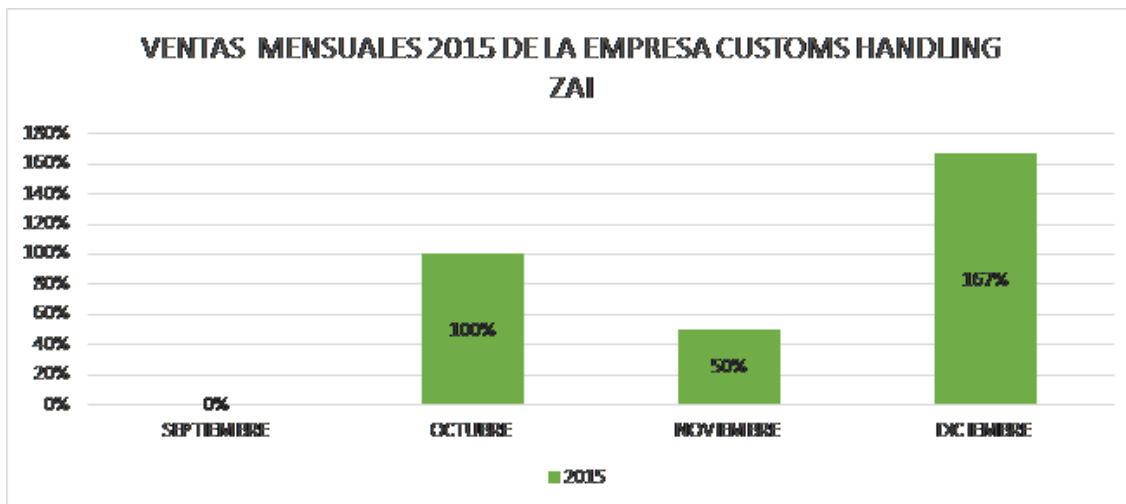
- **Abrir las puertas a las personas físicas que se dedican a importar y que no cuentan con padrón de importadores.**
- **Capacitar a todos los empleados para que los procesos de operaciones de importación y exportación.**
- **Los costos de honorarios y renta de comercializadora están por debajo de la competencia.**
- **Si uno de nuestros clientes nos recomienda con otro se le da un beneficio adicional en su próxima importación**
- **Cada mes se realiza publicidad por medio de Google.**

Estas estrategias que a continuación se presentan las propusimos 2 socios, para plantearlas nos reunimos y conversamos de las acciones que tomaríamos para alcanzar cada uno de los objetivos. Considerando que somos una empresa de reciente creación nos basamos en poner estrategias para ampliar nuestra base de clientes, consiguiendo nuevos y reteniendo a los ya existentes por medio de un buen servicio. Por otro lado también se buscó el tener el mejor de los personales, motivado, con afinidad hacia la empresa y frecuentemente motivado.

Los resultados saltan en las siguientes gráficas, ellas muestran el crecimiento de ventas en la empresa aplicando las estrategias de la empresa.

TABLA DE VENTAS MENSUALES DE CUSTOMS HANDLING ZAI 2015				
MES	VENTAS	% DE CRECIMIENTO	% DEL MES EN RELACION AL TOTAL GENERAL	CUANDO AUMENTA, DISMINUYE Y SE MANTIENE
SEPTIEMBRE	1	0%	7.14%	↑ 1
OCTUBRE	2	100%	14.29%	↑ 1
NOVIEMBRE	3	50%	21.43%	↑ 1
DICIEMBRE	8	167%	57.14%	
TOTAL	14			

TABLA 5



GRÁFICA 2

TABLA VENTAS MENSUALES 2016 DE CUSTOMS HANDLING ZAI				
MES	VENTAS	% DE CRECIMIENTO	% DEL MES EN RELACION AL TOTAL GENRAL	CUANDO AUMENTA, DISMINUYE Y SE MANTIENE
ENERO	1		1.64%	→ 0
FEBRERO	1	0%	1.64%	↑ 1
MARZO	2	100%	3.28%	→ 0
ABRIL	2	0%	3.28%	→ 0
MAYO	2	0%	3.28%	↑ 1
JUNIO	3	50%	4.92%	→ 0
JULIO	3	0%	4.92%	→ 0
AGOSTO	3	0%	4.92%	↑ 1
SEPTIEMBRE	4	33%	6.56%	↑ 1
OCTUBRE	7	75%	11.48%	↑ 1
NOVIEMBRE	15	114%	24.59%	↑ 1
DICIEMBRE	18	20%	29.51%	
TOTAL	61			

TABLA 6

GRAFICA 3

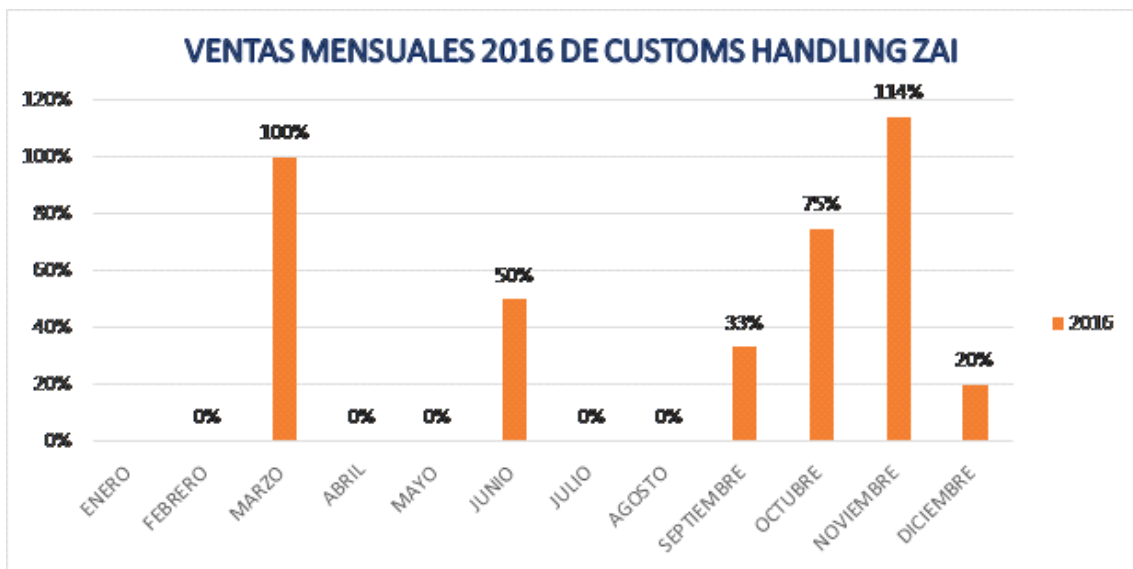


TABLA DE VENTAS MENSUALES 2017 DE CUSTOMS HANDLING ZAI				
MES	VENTAS	% DE CRECIMIENTO	% DEL MES EN RELACION AL TOTAL GENERAL	CUANDO AUMENTA, DISMINUYE Y SE MANTIENE
ENERO	3		2.31%	→ 0
FEBRERO	3	0%	2.31%	→ 0
MARZO	3	0%	2.31%	→ 0
ABRIL	3	0%	2.31%	↑ 1
MAYO	5	67%	3.85%	↑ 1
JUNIO	8	60%	6.15%	↓ -1
JULIO	3	-63%	2.31%	↑ 1
AGOSTO	16	433%	12.31%	↑ 1
SEPTIEMBRE	17	6%	13.08%	↑ 1
OCTUBRE	18	6%	13.85%	↑ 1
NOVIEMBRE	20	11%	15.38%	↑ 1
DICIEMBRE	31	55%	23.85%	
TOTAL	130			

TABLA 7

GRAFICA 4

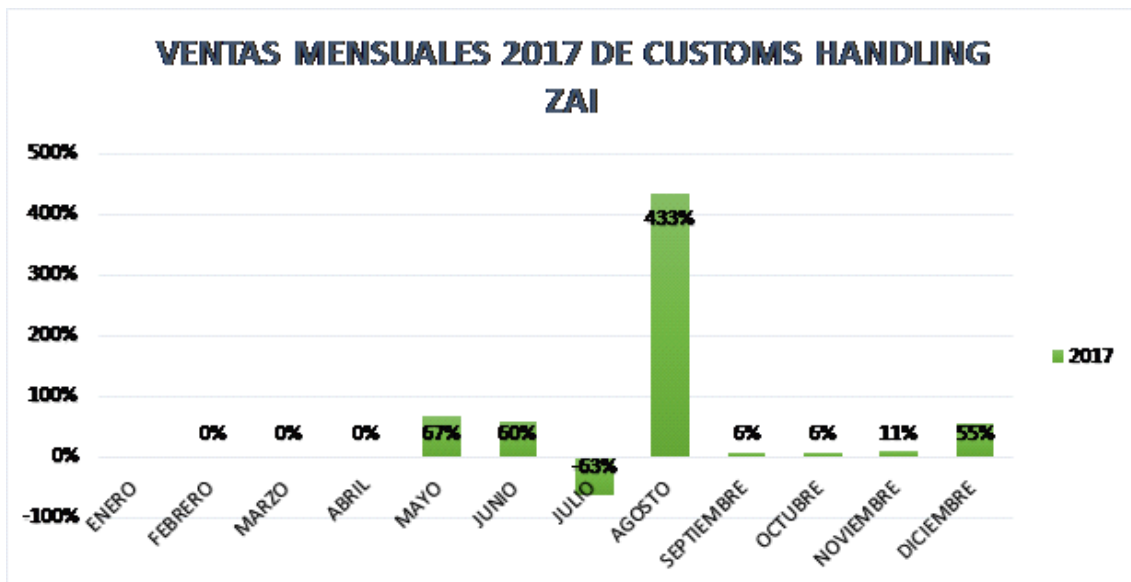
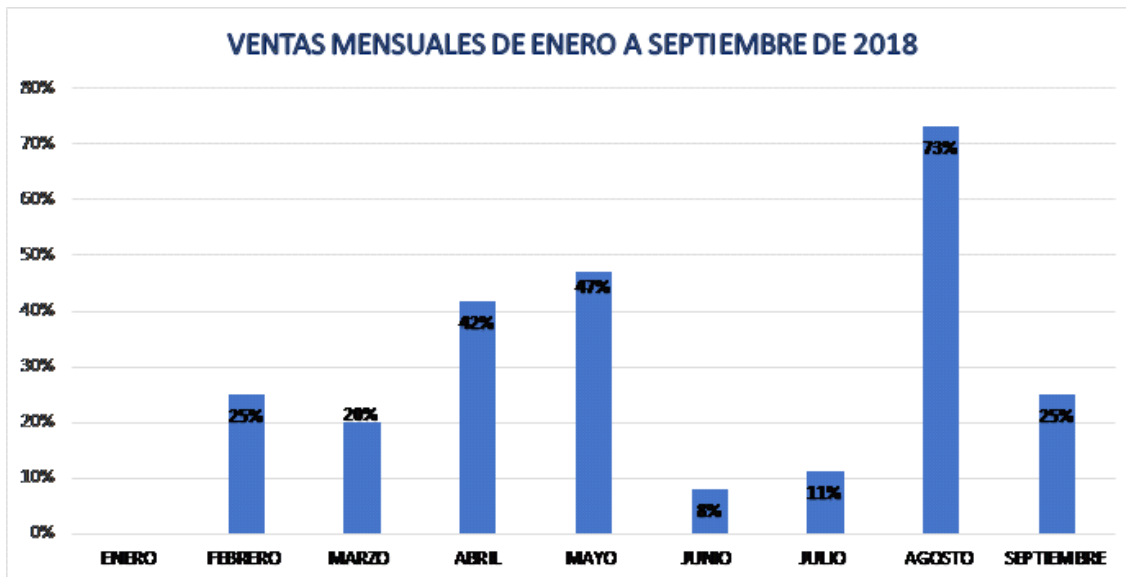


TABLA DE VENTAS MENSUALES DE ENERO A SEPTIEMBRE 2018 DE CUSTOMS HANDLING ZAI				
MES	VENTAS	% DE CRECIMIENTO	% DEL MES EN RELACION AL TOTAL GENERAL	CUANDO AUMENTA, DISMINUYE Y SE MANTIENE
ENERO	8		3.25%	↑ 1
FEBRERO	10	25%	4.07%	↑ 1
MARZO	12	20%	4.88%	↑ 1
ABRIL	17	42%	6.91%	↑ 1
MAYO	25	47%	10.16%	↑ 1
JUNIO	27	8%	10.98%	↑ 1
JULIO	30	11%	12.20%	↑ 1
AGOSTO	52	73%	21.14%	↑ 1
SEPTIEMBRE	65	25%	26.42%	
TOTAL	246			

TABLA 8

GRAFICA 5



En las tablas y gráficas anteriores podemos ver un análisis de ventas por mes de cada año que tiene la empresa. En las tablas que se realizaron podemos encontrar un cálculo de porcentaje por mes de ventas, el porcentaje que

representan las ventas por mes en relación con el total general y se representa con flechas cuando aumenta, disminuye o se mantienen las ventas en cada periodo mensual.

Tomando en cuenta estas estadísticas resumo que la empresa Customs Handling Zai está cumpliendo con sus primeros tres objetivos establecidos, ya que como se observa en las tablas y gráficas, las ventas han aumentado considerablemente mes con mes durante los tres años que tiene la empresa, esto se logró porque se aplicaron adecuadamente las estrategias establecidas.

Por el lado del personal se obtuvo un crecimiento actualmente constante. En la siguiente gráfica se representan los empleos generados por año de la empresa.

GRAFICA 5



En resumen, lo anterior refleja el crecimiento en ventas y personal que ha tenido la empresa Customs Handling desde su inicio, en 2015 solo evaluamos 4 meses en ventas y observamos que hubo un aumento de ventas de un 100 % a un 167 % en estos meses, las ventas se generaron únicamente con la contribución que hacíamos los socios fundadores a la empresa, en este año no se contaba con una estrategia de ventas para aumentar la captación de los clientes, en noviembre de este mismo año se contrató al primer empleado que es egresado de la UAEM, nos apoyaba a elaborar toda la documentación necesaria para realizar un despacho, era tramitador etc. Para 2016 tuvimos un incremento constante de ventas, lo mismo sucedió en 2017, pero para este año las ventas ya tenían un incremento del 433% y la persona que contratamos ya no daba los mismos resultados que al inicio pues el aumento de ventas le generaba más trabajo, es por lo que contratamos a otro egresado de la UAEM para que apoyara al desarrollo de las operaciones fuimos teniendo.

Para 2018 las ventas de la empresa siguen aumentando, esto nos obligó a contratar a más personal y hoy en día la empresa cuenta con 3 personas egresadas de la UAEM que se encargan del desarrollo de las operaciones que tenemos en la empresa, 1 persona egresada de la UAEM encargada de las ventas la cual nos genera de 5 a 7 operaciones por semana. Además, tenemos 3 personas que realizan prácticas profesionales (alumnas de la UAEM) que ya son capaces de aplicar sus conocimientos adquiridos en las operaciones que realizamos en la empresa.

Los egresados de la UAEM que fueron contratados en 2015, 2017 y 2018 siguen laborando con nosotros, nos comentan que se sienten muy a gusto con el ambiente laboral porque siempre estamos preocupados por su bienestar, crecimiento profesional, el sueldo que perciben es justo, tenemos comunicación constante con ellos, realizamos actividades de convivencia, tomamos en cuenta sus opiniones, no hay favoritismo con ningún empleado, hay aumento de sueldo dependiendo a sus actividades y que los apoyamos si tienen algún problema personal o económico.

Las personas de prácticas profesionales perciben un ambiente tranquilo y les gusta estar en la empresa por que comentan que no solo están aprendiendo todo lo relacionado al comercio internacional sino más también un poco de todo lo que realiza cada área de la empresa, además de que se les da un apoyo económico.

Los empleados contratados tienen una capacitación constante, que les permite tener mas conocimientos para poder realizar su trabajo con mayor confianza.

Para Customs Handling los empleados son una parte importante para el crecimiento de la empresa, por lo que procuramos tengan un ambiente laboral óptimo y que cuenten con las condiciones necesarias para el desarrollo de sus actividades.

- **ALCANCES**

7.1 Inversión de capital y esfuerzo

La inversión es cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor. (Gitman, Lawrence J.2009, p.37).

La inversión de capital es un término utilizado para saber en qué se designará el dinero, esto es importante para entender las cuentas de una empresa. Se utiliza para inversión de un nuevo negocio o como inversión a largo plazo, adquisición de una oficina nueva, un nuevo almacén o la renovación de la maquinaria.

Cuando se decidió abrir la empresa iniciamos con una inversión de capital de \$100,000 este recurso lo aportamos por partes iguales los socios de la empresa, empezamos a planear en que se iba a invertir el capital con el que contábamos, por lo que decidimos invertirlo en los siguientes aspectos:

- Renta de una oficina
- Mobiliario
- Equipo de Cómputo

- Destinamos una parte del recurso para las 2 primeras quincenas de nuestros sueldos (Para los 3 socios fundadores).

Los esfuerzos realizados fueron:

- Ahorramos día con día para tener el capital de inversión para la empresa
- Los socios realizábamos todo lo necesario para que las operaciones de nuestro único cliente se le entregaran en tiempo y forma. (realizar documentación, despachos en aduana)
- Invertimos tiempo para actualizarnos sobre temas de comercio exterior
- Reducimos gastos personales

Para aprovechar al máximo nuestra inversión decidimos replantear nuestra estrategia de venta con el único cliente que teníamos, esto nos permitió tener en los dos meses siguientes de la apertura, la liquidez para poder contratar un empleado.

7.2 Aplicación de los conocimientos del plan de estudios

Sabemos que es muy importante aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la licenciatura en una empresa, ya que esto da paso a la mejora de las organizaciones, en específico hablaré sobre como apliqué los conocimientos en la empresa Customs Handling Zai.

Cuando fundamos la empresa forzosamente tuvimos que tener conocimiento de estas cuatro materias en específico:

- **Administración**
- **Derecho Aduanero Mexicano I y II**
- **Taller de Clasificación arancelaria**

- **Taller de Incoterms**
- **Marketing Internacional I y II**

Administración: Los conocimientos adquiridos en esta materia me ayudaron para realizar los procesos de planeación estrategia de acuerdo con la misión y visión de la organización, así como aplicar técnicas de negociación, manejo de conflictos para apoyar el desarrollo y talento de los empleados. Me permitió plantear procesos para que brindemos un servicio con eficiencia y eficacia.

Pero lo más importante y la base de tomar clases de esta materia fue que cuando iniciamos el negocio ya podíamos, planificar, organizar, dirigir y controlar procesos administrativos de ésta. Más aún, el conocer un poco de la administración de recursos humanos coadyuvó a efectivamente encontrar el personal afín a la organización.

Derecho Aduanero Mexicano I y II

Para poder realizar operaciones de comercio exterior en México se tiene que conocer su legislación, esto con el fin de que sean aplicadas de una manera adecuada y así evitar tener problemas legales para la empresa. En esta materia pude conocer bajo qué base legal se rigen las importaciones y exportaciones aplicando conocimientos de Ley Aduanera, Ley de comercio exterior, Ley Federal de Derechos, Ley de impuestos generales de importación y Exportación, los requisitos que se necesitan para realizar operaciones, regulaciones y restricciones no arancelarias respecto de prácticas desleales, cuotas compensatorias, reglas de origen en los tratados internacionales en materia de libre comercio.

Aplicando estos conocimientos se ha logrado obtener el acreditamiento de la legal estancia de las mercancías, saber de los requisitos que se requieren para realizar un despacho aduanero, saber que es el mecanismo de selección automatizada y cómo actuar si las mercancías tuvieran reconocimiento aduanero.

Taller de Incoterms y Taller de Clasificación Arancelaria

Estas asignaturas van muy de la mano, ya que, para realizar una cotización, una importación o exportación se requiere de tener conocimientos de estas dos

asignaturas. Lo que aprendí en estas asignaturas fue utilizar la ley de impuestos generales de importación y exportación, comprender las notas explicativas de la tarifa arancelaria de la LIGIE, conocer cuántos tipos de Incoterms existen, pues son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales.

Principalmente utilicé estos conocimientos para realizar cotizaciones a los clientes, en su mayoría la empresa tiene clientes que nunca habían realizado importaciones y se les tiene que explicar los elementos que contienen nuestras cotizaciones.

Lo primero que se tiene que buscar para realizar una cotización es la fracción arancelaria del producto que se va a importar, esto es indispensable, ya que identifica el arancel que se tiene que pagar por producto al ingresarlo al territorio nacional, también determina las regulaciones arancelarias y no arancelarias que impone México. Cuando ya se tiene determinada la fracción arancelaria se busca bajo que termino internacional ingreso al país, esto para saber cuáles son las responsabilidades tanto del comprador como del vendedor, la mayoría de nuestros clientes maneja términos CPT, CIP ya que se sobre entiende que manejando estos términos el flete ya viene incluido en el valor de la factura y así no se incrementan sus impuestos.

Marketing Internacional I y II

En la apertura de la empresa era fundamental captar clientes ya que solo contábamos con uno, los conocimientos adquiridos en esta asignatura me permitieron crear una estrategia de ventas para aumentar los clientes, identificar las necesidades de los clientes para que ellos decidieran realizar sus servicios de importación y exportación con Customs Handling y no nuestra competencia. Se logro identificar nichos de mercado que nuestra competencia no estaba cubriendo, evaluación de precios de la empresa y de nuestra competencia para así poder darle un valor agregado al servicio que estamos brindando. Aplicando correctamente los conocimientos puedo decir que la empresa ha crecido en ventas año con año y nos permite tener una buena reputación con nuestros clientes nuevos y los que ya tenemos fijos. Como empresa hemos logrado captar la atención de clientes chinos que hoy en día nos permite llevar sus operaciones de

comercio exterior, esto identificando sus necesidades y poder ofrecerles una estrategia que les permita competir con sus compatriotas.



7.3

Resultados reflejados en los estados financieros efectivos

Para E. Gálvez Azcanio: Los estados financieros son los documentos primordialmente numéricos, elaborados y forma generalmente periódica, con base en los datos obtenidos de los registros contables, y que reflejan la situación o el resultado financiero a que se ha llegado en la realización de las actividades por un periodo, o una fecha determinada.

De acuerdo con el autor Elizondo López 2005: Los Estados Financieros son los documentos suscritos por una entidad económica en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtención y aplicación de recursos materiales.

Tomando en cuenta los conceptos de estos autores podemos resumir que una empresa debe tener una adecuada contabilidad para la toma de decisiones, esto depende de los estados financieros de la empresa (Estado de resultados, Balance General). Es por ello por lo que se presentan las ventajas y desventajas de tener o no un estado financiero en la organización.

Ventajas de tener Estados Financieros en la Empresa

- Muestran el estado actual en que se encuentra la empresa en términos de solvencia y liquidez.
- Garantía para futuros créditos
- Apalancamiento financiero ante cualquier eventualidad que enfrente la empresa.
- Cumplimiento de uno de los requisitos para postularnos en licitaciones públicas o privadas
- Tenerlos oportunamente permite tener respuesta ante el SAT en tiempo y forma. (Declaración de impuestos).

Desventajas de tener Estados Financieros en la Empresa

- No permite tener una buena toma de decisiones para la organización
- No hay personalidad jurídica ante alguna organización
- No hay información que presentar en el SAT para la declaración de impuestos.
- No poder planear ni presupuestar gastos, ingresos y por lo consecuente no sabríamos si la organización cuenta con utilidad o pérdida.
- No permite tomar decisiones sobre inversiones.

Customs Handlig es una empresa de recién creación, que lleva 3 años en el mercado brindando los servicios de agencia aduanal y para esta es muy importante saber la liquidez en términos financieros, es por ello que se realizan año con año.

En el estado de resultado de Customs Handling se refleja los siguiente:

- Ventas netas: Son la facturación al cliente por las operaciones
- Costo de Venta: Inversión realizada para que se lleve a cabo, es decir una vez que nos hacen llegar a la cuenta del banco la “parcialidad” tomamos de ahí para pagar los gastos de operación.

- Utilidad bruta: La venta menos lo gastado en su totalidad, deducible o no deducible, le llamamos utilidad o profit.
- Utilidad (pérdida) en operación: Diferencia entre lo facturado y lo vendido.
- Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad.
- Utilidad (pérdida) neta del ejercicio.

La imagen 24 representa el estado de resultado del 01 de enero al 31 de diciembre 2017 de la empresa Customs Handling Zai SA de CV, con cifras expresadas en pesos.

Observaremos que en ese estado de resultados las empresas que tuvo una pérdida neta del ejercicio de \$ 87,138.00. Esto no quiere decir que la empresa estuviera mal económicamente, sino que en esos momentos muchos de nuestros clientes aun no pagaban el total de sus operaciones y la empresa tuvo que financiar, al pagar los clientes el total de sus operaciones la empresa recupero su inversión en los meses siguientes.



CUSTOMS HANDLING ZAI SA DE CV

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

Cifras expresadas en pesos

Ventas netas:			5,825,047
Ventas		5,825,047.49	
Descots y Devoluc sobre ventas		0	
Costo de Ventas:			3,615,153
Costo de lo Vendido		3,615,153.00	
Costo de Ventas Otros		-	
Utilidad bruta			2,209,894
Gastos de Operación:			
Administración			-
Venta		2,297,032.87	2,297,033
Utilidad (pérdida) en operación			-(87,138)
Costo integral de financiamiento			0
Otros productos (gastos), neto			0
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad			-(87,138)
Impuestos a la utilidad:			0
Impuesto sobre la renta		0	
PTU		0	
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio			-(87,138)

En el Balance General de la empresa Customs Handling se refleja lo siguiente:

Activo Circulante

- Bancos: Al cierre del año, el dinero que tenemos en la cuenta, conciliando movimientos en tránsito.
- Deudores diversos: El dinero que hemos dado a los operativos para que realice pagos a cuenta de.
- Clientes (Cuentas por cobrar): El importe que nos deben nuestros clientes al momento del cierre y nos han pagado.
- Iva Acreditable: Este IVA se obtiene de las operaciones, que vienen a nombre de Customs y que fueron pagadas vía transferencia o cheque.

Activo Fijo

- Maquinaria y equipo: La inversión en maquinaria para que el negocio funcione de acuerdo con las tasas emitidas por la ley.
- Equipo de Computo: La inversión en computadoras, lap top, impresoras, programas con licencia etc.
- Depreciación acumulada de maquinaria y equipo: La baja de valor y aplicación a gastos mes a mes, por la tasa autorizada por el SAT.
- Depreciación acumulada mobiliario y equipo de oficina: Generalmente su saldo es en rojo baja de valor y aplicación a gastos mes a mes, por la tasa autorizada por el SAT.

Pasivo Circulante


- Proveedores (cuentas por pagar): El importe que le debemos a nuestros proveedores y aun no les hemos pagado.
- Acreedores Diversos: Los adeudos a los socios

- Impuestos por pagar: Se provisiona la deuda por los impuestos ISR y retenciones que no se hayan pagado.
- IVA por pagar: Se provisiona la deuda por los impuestos IVA y retenciones de IVA que no se hayan pagado.

Capital

- Capital social: Esta cifra debe cuadrar contra el acta constitutiva
- Resultado de ejercicio anterior: Se van registrando utilidades generadas y acumuladas.
- El resultado del ejercicio: En este campo se contabiliza la pérdida que se tuvo en 2017.

Ver imagen 25 que representa el Balance General de la empresa Customs Handling Zai.

		CUSTOMS HANDLING ZA I, S.A. DE C.V. BALANCE GENERAL A L AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 CHZ150907839	
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
		PROVEEDORES (CUENTAS POR PAGAR)	97,096
BANCOS	84,699	ACREEDORES DIV	0
DEUDORES DIVERSOS	47,571	IMPUESTOS POR PAGAR	24,092
CLIENTES (CUENTAS POR COBRAR)	256,110	IVA POR PAGAR	
IVA ACREDITABLE	178,738	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	121,187.79
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	567,118		
ACTIVO FIJO		CAPITAL	
		CAPITAL SOCIAL	100,000
MAQUINARIA Y EQUIPO	0	RESULTADO DE EJERC ANTER	450,653
MOBILIARIO Y EQUIPO OFICINA	0	RESULTADO EJERCICIO	(87,136)
EQUIPO DE COMPUTO	20,688	TOTAL CAPITAL	463,514.62
DEP. ACUM MAQUINARIA Y EQPO	0		
DEP. ACUM MOB Y EQPO DE OFICINA	0		
DEP. ACUM EQUIPO DE COMPUTO	(3,103)		
AMORTIZACIÓN ACUMGTOS DE INST.			
TOTAL DE ACTIVO FIJO	17,584.75		
SUMA DE ACTIVO	584,702.41	SUMA PASIVO Y CAPITAL	584,702.41

En resumen, los Estados Financieros son una fotografía sencilla de lo que un empresario tiene en la fecha en que se elabora, no sólo su cálculo es fundamental para el negocio, sino que también su presentación será vital para una correcta interpretación y entendimiento de parte de todos los involucrados. En la siguiente imagen se presenta el resumen del Estado Financiero de la empresa.

ESTADO FINANCIERO DE FLUJO DE EFECTIVO			
<u>ORIGEN DE RECURSOS *</u>			
DISPONIBLE EN CAJA Y BANCOS		84,698.81	
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES		47,571.20	132,270.01
APORTACIONES DE SOCIOS		0	
<u>APLICACIÓN DE RECURSOS</u>			
CUENTAS POR PAGAR		97,096	97,096
NOMINA		0	
REPARTO DE DIVIDENDOS		0	
DISPONIBLE			35,174.00

Como se puede observar en estos estados, la empresa Customs Handling Zai es una empresa rentable a tres años de su operación y de crecimiento constante, con un rumbo definido y con amplias perspectivas de mejora constante.

7. Impacto de la experiencia profesional

Cuando decidí estudiar la Licenciatura en Comercio Internacional no imaginé que sería tan difícil encontrar un trabajo relacionado a mi carrera, es todo un proceso realizarte como profesionista, desde que empiezas a buscar una empresa que te permita realizar tus prácticas profesionales, hasta el conseguir un empleo. Mi experiencia profesional empezó realizando prácticas profesionales en un empresa donde te pedían tuvieras por lo menos los conocimientos básicos para poder estar ahí, los cuales no los tenía del todo, solo contaba con algunos conceptos y me daba una idea de lo que era una operación de importación y exportación, no querían aceptarme porque para la empresa mis conocimientos no eran los suficientes para poder apoyarlos y a quien me entrevisto le dije que tenía muchas ganas de aprender, que tenía la capacidad para poder aprender lo necesario para apoyarlos en las actividades de la empresa.

Me dieron la oportunidad de poder realizar mis prácticas profesionales. Con el paso del tiempo aprendí a realizar todos los procesos que se necesitan para un despacho en aduana, así como saber toda la documentación necesaria que se necesita presentar para esto. La mayor complicación que tuve fue que el jefe que tenía en esos momentos me presionaba mucho, ya que había cosas que no sabía y las tenía que investigar por cuenta propia; mi jefe quería soluciones de un día para otro, tuve que recurrir algunos de los profesores de la UAEM para que me asesoraran sobre lo que tenía que realizar, esto me fue de mucha ayuda porque estos profesores tenían la experiencia necesaria para darme una guía.

Terminando mis prácticas profesionales en esa empresa me propusieron quedarme a trabajar con ellos porque había adquirido tal conocimiento que no solo sabía del manejo de las operaciones, sino también vendía el servicio, daba

asesoría a los clientes, atención a clientes etc., era para ese entonces una persona capaz de resolver y realizar cualquier actividad que me dejaran hacer.

Durante el periodo que estuve laborando con ellos, empecé a tener problemas con los jefes porque cada día me pedían más y más trabajo que yo no podía hacer porque no me daban las herramientas necesarias para realizarlo.

Es por esa situación que nos reunimos otros dos de mis compañeros y yo, para platicar que ya no podíamos seguir así y decidimos tener nuestra propia empresa para no padecer lo que vivíamos día con día.

Cuando surge Customs Handling no teníamos la más mínima idea de cómo poder conseguir más clientes, pero la necesidad de tener crecimiento en la empresa me obligó a pensar el cómo lo haríamos y empecé a buscar clientes por internet. No fue fácil, ya que para conseguir un cliente más me tarde alrededor de 1 mes y medio, gracias a ese cliente pudimos crecer más, él nos empezó a recomendar con otras personas (a esto le llamamos publicidad de boca en boca), empezamos a crecer un poco, de 1 cliente pasamos a 3 en los primeros 4 meses. Al llegar a enero de 2016 las cosas se complicaron porque no teníamos la solvencia económica para cubrir los gastos de la empresa así que decidí tomar un préstamo personal que me ofreció una institución bancaria para poder invertirlo en la empresa. Esto nos permitió invertir un poco en publicidad y cuando llamaban los clientes yo los atendía, adquirí tanta capacidad que de 10 clientes que llamaban en 1 semana 7 de ellos los cerraba. Aunque teníamos publicidad yo no dejaba de buscar clientes por internet, esto ayudó mucho al crecimiento de nuestra empresa.

Hoy en día soy la socia que aporta el 85 % de los clientes a la empresa, adquirí experiencia profesional para lograrlo y no solo eso, también pude ver la capacidad con la que cuentan los egresados de la UAEM Nezahualcóyotl para darles una oportunidad de empleo y con esto el 95 % de nuestra plantilla es egresada de la UAEM NEZAHUALCOYOTL, cabe resaltar que ese porcentaje de empleados es el que ayuda día con día al crecimiento de nuestra empresa.

Resumo que es fundamental que las empresas den la oportunidad a los egresados para que adquieran experiencia profesional, nuestra empresa apuesta a ellos porque tienen siempre las ganas de crecer y desarrollarse profesionalmente.

El esfuerzo realizado ha ido en buena dirección y eso confirma la capacidad personal que poseo como Licenciada en Comercio Internacional, dado que lo aprendido me ha alcanzado tanto para ser operativa en el área de las aduanas, como para ser una empresaria tentable y tener este negocio que me permite desarrollarme en conjunto con mis compañeros de la UAEM.

8. Referencias de consulta

- Arce Burgoa, & Luís Gonzalo. (2010). COMO LOGRAR DEFINIR OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES. En PERSPECTIVAS (191-201). Cochabamba, Bolivia: Redalyc.org.
- Scott Alex. (2007). Planificación Estratégica. Reino Unido: Edinburgh.
- Contreras Sierra, & Emigdio Rafael. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. En Pensamiento & Gestión (152-181). Barranquilla, Colombia: Redalyc.org.
- Zacarías Torres Hernández. (2014). Administración estratégica. México: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Alfredo Fernández Lorenzo. (2012). Conceptos de Estrategia Empresarial. 2018, de Escuela de Organización Industrial Sitio web:

http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:78100/componente78098.pdf

- Uriel Humberto Durán Flores. Evaluación de las Áreas Estratégico – Logísticas. En DISEÑO ESTRATÉGICO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DE UNA RECICLADORA DE PET EN MÉXICO (2). México: Instituto Politécnico Nacional.
- Rafael Garduño Rivera. (abril-junio de 2014). LA APERTURA COMERCIAL Y SU EFECTO EN LA DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE MÉXICO. En EL TRIMESTRE ECONÓMICO (413-439). MEXICO.
- Comercio Exterior y Aduanas. (2012, noviembre 23). Importancia del Agente Aduanal en México. 2018, septiembre, de Comercio exterior y Aduanas Sitio web:
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/agenteaduanal/importancia-agente-aduanal-mexico/>
- Secretaria de Economía. (2015, mayo 10). Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. 2018, octubre, de Secretaria de Economía Sitio web:
<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Maite Nicuesa. (2013, mayo 30). Recursos tangibles e intangibles en la empresa. 2018, septiembre, de EMPRESARIADOS Sitio web:
[https://empresariados.com/recursos-tangibles-e-intangibles-en-la-empres/.](https://empresariados.com/recursos-tangibles-e-intangibles-en-la-empres/)

- Arellano Cueva, Rolando (2000). Marketing, enfoque América Latina. México: Mc Graw Hill.
- Kotler, Philip, Armstrong, Gary. (1998). Fundamentos de Mercadotecnia. (4ª edición) México: Pearson.

9. Anexos

Anexo 1

CONTRATO DE SERVICIOS

FECHA: 04 DE SEPTIEMBRE DE 2018

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS QUE CELEBRAN,

DE UNA PARTE,

CUSTOMS HANDLING ZAI, S.A. DE C.V., con domicilio en CERRADA 3 DE QUETZALCOATL No. 3, COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, DELG. VENUSTIANO CARRANZA, CIUDAD DE MEXICO, C.P. 15520, con registro fiscal CHZ150907839, representada por SALVADOR AGUILAR LEMUS, DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA, en adelante, "el prestador",

Y DE OTRA,

REYNA PÉREZ SOLORIO, con domicilio en PRIV. GAMBASSI MZA 6 LT 3 CS 19, FRACC. REAL FIRENZE, 55767, TECAMAC, ESTADO DE MEXICO, MEXICO, con registro único de población No. PRSLRY73122909M500, en adelante "el cliente"

MANIFIESTAN QUE:

- I. El prestador tiene como actividad principal la IMPORTACION Y/O EXPORTACION DE MERCANCIAS, y dispone de los conocimientos, recursos humanos y equipos necesarios para prestar este tipo de servicios.
- II. El cliente es una persona física que desea contratar los servicios que le ofrece el prestador
- III. Ambas partes, han acordado celebrar un contrato de prestación de servicios de acuerdo con los siguientes pactos:

1. OBJETO

El prestador se compromete a prestar los servicios aquí descritos (en adelante "los servicios") en los términos y las condiciones que se establecen en el presente contrato.

- La operación de importación se realizará a través de la comercializadora CUSTOMS HANDLING ZAI S.A. DE C.V., el prestador
- El prestador se encargara de las gestiones aduanales necesarias para la legal importación de las mercancías a México.

2. CLAUSULAS

El prestador y el cliente acuerdan celebrar una relación comercial bajo las siguientes cláusulas:

- I. El prestador realiza una cotización que incluye, los impuestos de importación en Mexico, los gastos aduanales y otros gastos necesarios para la legal importación de la mercancía.
- II. El cliente debe realizar el depósito a la cuenta bancaria del prestador, cubriendo 100% de los gastos de importación.
- III. El prestador no será responsable por los daños físicos o por faltante de mercancía del cliente, mientras dicha mercancía permanezca en las instalaciones de la Aduana en Mexico.
- IV. El prestador se compromete a entregar la mercancía en tiempo y forma al cliente.
- V. Los recursos con los que se realiza esta operación son de procedencia lícita.

3. DURACION

Los servicios objeto del presente contrato se realizaran por única vez contado desde la fecha de la firma del contrato hasta la fecha de entrega de mercancía al cliente.

4. FORMA DE PAGO

El cliente debe realizar los depósitos a la cuenta bancaria del prestador.

El importe total de los servicios prestados se cubrirá de la siguiente forma:

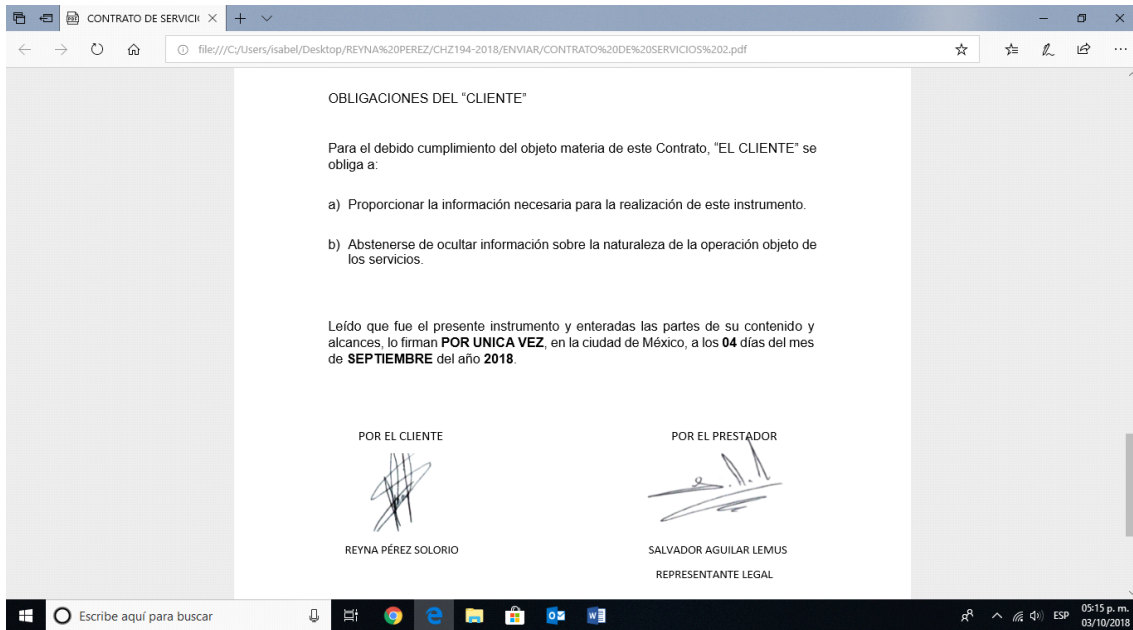
1. El 100 % de los impuestos de importación a pagar.
2. El 100% de los gastos de importación acordados.

5. OBLIGACIONES

OBLIGACIONES DE "EL PRESTADOR"

Para el debido cumplimiento del objeto materia de este Contrato, "EL PRESTADOR" se obliga a:

- a) Llevar a cabo los servicios a entera satisfacción del CLIENTE, poniendo en juego su experiencia y capacidad.



FIRMA DEL CLIENTE

FIRMA DEL PRESTADOR DE SERVICIOS



ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
ADUANA DE AEROPUERTO
INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE
MEXICO

FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

ASUNTO: SE DETERMINA CRÉDITO FISCAL.

CIUDAD DE MÉXICO A 06 DE SEPTIEMBRE DE 2018.

AA. ANA CARMEN MOLINA CARDONA
MOCAS6021SCD2
CALLE GUTIERREZ, NÚMERO
EXTERIOR 3639, COLONIA CENTRO,
DELEGACION NUEVO LAREDO, CP.
88000, TAMAULIPAS
PRESENTE

CUSTOMS HANDLING ZAI S.A. DE C.V.
CHZ150907839
CERRADA DE QUETZALCOATL # 3
CIUDAD DE MEXICO
C.P. 15520

RESOLUCIÓN

CON FUNDAMENTO EN LOS ARTÍCULOS 14, 16 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, 1º, 2º, 4º, 7º, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES I, II, IV, VII Y XVIII Y 8º, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN III DE LA LEY DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA PUBLICADA EL 15 DE DICIEMBRE DE 1995 EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN Y ENTRO EN VIGOR EL 1 DE JULIO DE 1997, SEGÚN TRANSITORIO PRIMERO Y SUS MODIFICACIONES PUBLICADAS EN EL MISMO ÓRGANO DE DIFUSIÓN OFICIAL EL 4 DE ENERO DE 1999, 12 DE JUNIO DE 2003, 6 DE MAYO DE 2009, 9 DE ABRIL DE 2012 Y 17 DE DICIEMBRE DE 2015; 1, 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D, ASÍ COMO SEGUNDO PÁRRAFO, 5, PÁRRAFOS PRIMERO Y CUARTO; Y ARTÍCULO 7, FRACCIÓN XVII, ASÍ COMO EL ÚLTIMO PÁRRAFO DEL SEÑALADO ARTÍCULO; EN RELACIÓN CON LOS ARTÍCULOS 11, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES, XV, XXIII, XXIII Y XXV, ARTÍCULO 14, FRACCIÓN I Y VI; 19, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES XLV, XLVI, XLVIII, LI, LVIII, LIX, LXI, LXII, LXIII, LXV, LXVIII, LXIX, LXXI, LXXII Y LXXIX, ASÍ COMO LOS PÁRRAFOS SEGUNDO, TERCERO, DEL REFERIDO PRECEPTO, ADEMÁS DE SU NUMERAL 9, 21, APARTADO A, FRACCIÓN I, APARTADO B, FRACCIONES I Y II Y ÚLTIMO PÁRRAFO TODOS DEL REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 24 DE AGOSTO DE 2015, VIGENTE SEGÚN PRIMERO TRANSITORIO, 90 DÍAS NATURALES SIGUIENES AL DE SU PUBLICACIÓN EN EL MISMO MEDIO DE DIFUSIÓN OFICIAL; ASÍ COMO LOS ARTÍCULO PRIMERO FRACCIÓN XVII Y ARTÍCULO SEGUNDO, PÁRRAFOS PRIMERO, SEGUNDO Y TERCERO DEL ACUERDO POR EL QUE SE DETERMINA LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LAS ADUANAS Y LAS SECCIONES ADUANERAS DE LAS ADUANAS,

HOJA 1 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.

ANEXO 2



FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 17 DE NOVIEMBRE DE 2015 VIGENTE A PARTIR DEL DÍA 22 DE NOVIEMBRE DE 2015, DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO PRIMERO TRANSITORIO Y SU MODIFICACIÓN PUBLICADA EN EL MISMO MEDIO DE DIFUSIÓN OFICIAL EL 23 DE DICIEMBRE DE 2015, VIGENTE EL DÍA 24 DE DICIEMBRE DE 2015. ARTÍCULOS 1º, PRIMER PÁRRAFO, 2º FRACCIÓN II, 5º, 35, 36, 43, 46, 144 FRACCIONES II, VI, XIII, XIV, XV, XVI XXV, XXX Y XXXV; 152 ÚLTIMO PÁRRAFO DE LA LEY ADUANERA PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 15 DE DICIEMBRE DE 1995 Y ENTRO EN VIGOR EL 1 DE ENERO DE 1996, SEGÚN TRANSITORIO PRIMERO Y SUS MODIFICACIONES PUBLICADAS EN EL MISMO ÓRGANO DE DIFUSIÓN OFICIAL EL 30 DE DICIEMBRE DE 1996, 31 DE DICIEMBRE DE 1998, 4 DE ENERO DE 1999, 31 DE DICIEMBRE DE 2000, 1 DE ENERO DE 2002, 25 DE JUNIO DE 2002, 30 DE DICIEMBRE DE 2002, 23 DE ENERO DE 2006, 2 DE FEBRERO DE 2006, 27 DE ENERO DE 2012, 9 DE ABRIL DE 2012 Y 9 DE DICIEMBRE DE 2013 Y ARTÍCULOS 6; 38 FRACCIONES I, II, III, IV Y V; 63, 68, 70, 134, 135 Y 136 DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN VIGENTE DE APLICACIÓN SUPLETORIA, Y DEMÁS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS Y RAZONAMIENTOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE RESOLUCIÓN, SE LE COMUNICA QUE:

TODA VEZ QUE AL EFECTUARSE EL RECONOCIMIENTO ADUANERO DE LA MERCANCÍA AMPARADA POR EL PEDIMENTO DE IMPORTACION DEFINITIVA CLAVE A1, NÚMERO 18 47 3664-8002787-0, FECHA DE PAGO 05/09/2018 04:33:00 p. m., SE DETERMINÓ LO SIGUIENTE:

RESULTANDO

1. QUE EL DÍA SEIS DEL MES DE SEPTIEMBRE DE DOS MIL DIECIOCHO, SIENDO LAS 14:30 HORAS, REUNIDOS EN LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO, DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS, DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ÓRGANO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, SITO EN EN LA CIUDAD DE MEXICO, CIUDAD DE MÉXICO EL C. MAYRA GOMEZ VARGAS, CON R.F.C. GOVM900619786 EN SU CARÁCTER DE JEFE DE DEPARTAMENTO, ADSCRITO A LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS, DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ÓRGANO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, EN SUPLENCIA DEL C. ADMINISTRADOR DE LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO C. DINA ALICIA MADRID ROSAS DEPENDIENTE DE LA

HOJA 2 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ÓRGANO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO CON FUNDAMENTO EN LOS ARTÍCULOS 14 Y 16 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS; 1, 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D Y SEGUNDO PÁRRAFO, 4, SEXTO PÁRRAFO, 5 PÁRRAFO CUARTO, 7, FRACCIÓN XVII Y ÚLTIMO PÁRRAFO, 11 PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES XV, XXIII Y XXV 12, FRACCIÓN XXIII, 14, FRACCIONES I, II, IV, V y VI; 19 PRIMER PÁRRAFO FRACCIONES XLIV, XLV, XLVI, XLVII, XLVIII, LI, LVIII, LXI, LXII, LXIII, LXVIII, LXIX, LXXI, LXXII, LXXIX Y LOS PÁRRAFOS SEGUNDO, TERCERO, NUMERAL 9, EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 21, APARTADO A, FRACCIÓN I, APARTADO B Y ÚLTIMO PÁRRAFO DEL REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 24 DE AGOSTO DE 2015, VIGENTE SEGÚN PRIMERO TRANSITORIO, 90 DÍAS NATURALES SIGUIENTES AL DE SU PUBLICACIÓN EN EL MISMO MEDIO DE DIFUSIÓN OFICIAL, EL C. KATHYA VALERIA FLORES MEDRANO, CON R.F.C. FOMK930427KV4 EN SU CARÁCTER DE VERIFICADOR ADSCRITO A LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS, DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ÓRGANO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, PERSONA ASIGNADA Y FACULTADA PARA PRACTICAR EL RECONOCIMIENTO ADUANERO DERIVADO DE LA ACTIVACIÓN DEL MECANISMO DE SELECCIÓN AUTOMATIZADO, QUIENES SE IDENTIFICARON CON LA PERSONA QUE PRESENTA LAS MERCANCÍAS EN EL RECINTO FISCAL CON SU PEDIMENTO ANTE LA AUTORIDAD ADUANERA (EN LO SUCESIVO INTERESADO), EL C. ANA CARMEN MOLINA CARDONA, CON R.F.C. MÓCA560215CD2 EN SU CARÁCTER DE AGENTE ADUANAL; EL PRIMERO, CON LA CONSTANCIA DE IDENTIFICACIÓN CONTENIDA EN EL OFICIO N° 800-25-00-01-05-2017-42372 DE FECHA DE EXPEDICIÓN 18 DE DICIEMBRE DEL 2017 CON VIGENCIA DEL 18 DE DICIEMBRE DEL 2017 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018, EXPEDIDA Y FIRMADA AUTOGRAFAMENTE POR EL ADMINISTRADOR DE LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO C. DINA ALICIA MADRID ROSAS DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS, DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ÓRGANO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, Y EL SEGUNDO, CON LA CONSTANCIA DE IDENTIFICACIÓN CONTENIDA EN EL OFICIO N° DE FECHA DE EXPEDICIÓN 30 DE AGOSTO DEL 2018 CON VIGENCIA DEL 30 DE AGOSTO DEL 2018 AL 30 DE AGOSTO DEL 2018 EXPEDIDA Y FIRMADA AUTOGRAFAMENTE POR EL ADMINISTRADOR DE LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO C. DINA ALICIA MADRID ROSAS, CONSTANCIAS EXPEDIDAS CON FUNDAMENTO EN EL ARTÍCULO 14,

HOJA 3 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN II, EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 12, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN XXIII DEL MENCIONADO REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, DOCUMENTOS QUE CONTIENEN LOS CARGOS, NOMBRES, FIRMAS AUTÓGRAFAS Y FOTOGRAFÍAS DE LOS CC. MAYRA GOMEZ VARGAS CON R.F.C. GOVM9006197B6 Y KATHYA VALERIA FLORES MEDRANO CON R.F.C. FOMK930427KV4, MISMAS QUE COINCIDEN CON SUS RASGOS FISONÓMICOS, IDENTIFICACIONES QUE SE PONEN A LA VISTA DEL INTERESADO SIN QUE MANIFIESTE OBJECCIÓN ALGUNA AL RESPECTO, DEVOLVIÉNDOSE LOS CITADOS DOCUMENTOS A SUS PORTADORES.

2. QUE UNA VEZ EFECTUADO EL RECONOCIMIENTO ADUANERO QUE PREVIENEN LOS ARTÍCULOS 2, PARRAFO PRIMERO FRACCIONES II, VIII Y XV, Y 43, DE LA LEY ADUANERA PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 15 DE DICIEMBRE DE 1995 Y ENTO EN VIGOR EL 1 DE ENERO DE 1996, SEGÚN TRANSITORIO PRIMERO Y SUS MODIFICACIONES PUBLICADAS EN EL MISMO ÓRGANO DE DIFUSIÓN OFICIAL 30 DE DICIEMBRE DE 1996, 31 DE DICIEMBRE DE 1998, 4 DE ENERO DE 1999, 31 DE DICIEMBRE DE 2000, 1 DE ENERO DE 2002, 25 DE JUNIO DE 2002, 30 DE DICIEMBRE DE 2002, 23 DE ENERO DE 2006, 2 DE FEBRERO DE 2006, 27 DE ENERO DE 2012, 9 DE ABRIL DE 2012, 9 DE DICIEMBRE DE 2013 Y 1º DE JUNIO DE 2018, CONFORME AL RESULTADO DE LA ACTIVACIÓN DEL MECANISMO DE SELECCIÓN AUTOMATIZADO, RESPECTO DE LA MERCANCÍA AMPARADA POR EL PEDIMENTO DE IMPORTACION DEFINITIVA NÚMERO 18 47 3664-8002787/0 , DE FECHA DE CERTIFICACIÓN BANCARIA 05092018, Y EN EJERCICIO DE LA FACULTAD DE COMPROBACIÓN RESPECTIVA, A QUE SE REFIEREN LOS PRECEPTOS 144, FRACCIONES II, III, VI, VII, IX, XI, XII, XIV, XV, XVI, XXV, XXXV Y 152, ÚLTIMO PÁRRAFO DE LA LEY ADUANERA VIGENTE; EN RELACIÓN CON LOS ARTÍCULOS 1º, 2º, 4º, 7º, FRACCIONES I, II, IV, VII Y XVIII Y 8, PRIMER PÁRRAFO FRACCIÓN III DE LA LEY DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA PUBLICADA EL 15 DE DICIEMBRE DE 1995 EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, EN VIGOR A PARTIR DEL 1º DE JULIO DE 1997, SEGÚN TRANSITORIO PRIMERO Y SUS MODIFICACIONES PUBLICADAS EN EL MISMO ÓRGANO DE DIFUSIÓN OFICIAL EL 4 DE ENERO DE 1999, 12 DE JUNIO DE 2003, 6 DE MAYO DE 2009 Y 9 DE ABRIL DE 2012; ARTÍCULOS 1, 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D, ASÍ COMO SEGUNDO PARRAFO, 5 PÁRRAFO CUARTO, 7, FRACCIÓN XVII ASÍ COMO EL ÚLTIMO PÁRRAFO; ARTÍCULO 11, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES XV, XXIII Y XXV, ARTÍCULO 14, FRACCIONES I, V Y VI, 19, PRIMER PÁRRAFO FRACCIONES XLIV, XLV, XLVI, XLVII, XLVIII, LI, LVIII, LXI, LXII, LXIII, LXVIII, LXIX, LXXI, LXXII Y LXXIX ASÍ COMO LOS PÁRRAFOS SEGUNDO, TERCERO, NUMERAL 9 DEL REFERIDO PRECEPTO; ARTÍCULO 21, APARTADO A, FRACCIÓN I, APARTADO B, FRACCIONES I Y II Y ÚLTIMO

HOJA 4 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



PÁRRAFO TODOS DEL REFERIDO REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ASÍ COMO LOS ARTÍCULOS PRIMERO, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN XVII Y ARTÍCULO SEGUNDO PÁRRAFOS PRIMERO, SEGUNDO Y TERCERO DEL ACUERDO POR EL QUE SE DETERMINA LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LAS ADUANAS Y SECCIONES ADUANERAS DE LAS ADUANAS, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 17 DE NOVIEMBRE DE 2015 VIGENTE A PARTIR DEL DÍA 22 DE NOVIEMBRE DE 2015, DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO PRIMERO TRANSITORIO Y SU MODIFICACIÓN PUBLICADA EN EL MISMO MEDIO DE DIFUSIÓN OFICIAL EL 23 DE DICIEMBRE DE 2015, VIGENTE EL DÍA 24 DE DICIEMBRE DE 2015.

SE CONOCIÓ LO SIGUIENTE:

SE ENTREGA UN EJEMPLAR DE LA CARTA DE LOS DERECHOS DEL CONTRIBUYENTE, DE CONFORMIDAD A LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO 2 Y 12 DE LA LEY FEDERAL DE LOS DERECHOS DEL CONTRIBUYENTE EN VIGOR, PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 23 DE JUNIO DE 2005, PARA LO CUAL EL COMPARECIENTE, ASIENTA LA LEYENDA QUE A CONTINUACIÓN SE CITA: RECIBÍ ORIGINAL DE LA PRESENTE CARTA DE DERECHOS DEL CONTRIBUYENTE, 06 DE SEPTIEMBRE DE 2018 Y FIRMA.

AL PEDIMENTO DE IMPORTACIÓN DEFINITIVA, CLAVE A1 NÚMERO 18 47 3664 8002787 DE FECHA DE PAGO 05 DE SEPTIEMBRE DE 2018 Y PRESENTADO AL MECANISMO DE SELECCIÓN AUTOMATIZADO EL 06 DE SEPTIEMBRE DE 2018, CORRESPONDIÉNDOLE RECONOCIMIENTO ADUANERO SEGÚN CONSTA EN CERTIFICACIÓN, SE ACOMPAÑA DE NÚMEROS DE ACUSES DE VALOR Y DE E-DOCUMENTS EMITIDOS POR LA VENTANILLA DIGITAL TODA VEZ QUE LA OPERACIÓN SE EFECTÚA DE CONFORMIDAD CON LOS ARTÍCULOS 6, 36, 36-A Y 59-A DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR Y LAS REGLAS 3.1.7, 3.1.14, 3.1.15. Y 3.1.29. DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018, PUBLICADAS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN DE FECHA 18 DE DICIEMBRE DE 2017 VIGENTES Y SUS POSTERIORES MODIFICACIONES DEL 20 DE ABRIL DE 2018, PUBLICADAS EN EL MISMO ORGANO DE DIFUSION OFICIAL CORRESPONDIENTE A LOS DOCUMENTOS QUE AMPARA LA MERCANCÍA DECLARADA EN EL PEDIMENTO EN MENCIÓN, ACUSE DE VALOR NÚMERO: COVE182L5YNH4H4 DOCUMENTO DIGITALIZADO AL SISTEMA ELECTRÓNICO ADUANERO A TRAVÉS DE VENTANILLA DIGITAL CON NÚMERO DE E-DOCUMENT:0438180C4FKF6,01701806RPRZ5,0192180DDCM01,0192180DDCM15, 0192180DDCM23,01721800961B6,01771800DWNL2 Y 01771800DWNM6. DOCUMENTACIÓN CON LA CUAL SE PRETENDE AMPARAR LA LEGAL INTRODUCCIÓN O

HOJA 5 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



EXTRACCIÓN, TENENCIA O ESTANCIA DE LA MERCANCÍA CONSISTENTE EN:

SECUENCIA 01: 11 PIEZAS DE COLUMNAS DE ANALISIS PARA CROMATOGRAFIA; CON UN VALOR EN ADUANA DECLARADO DE: \$ 26,692.00 M.N. Y UN VALOR COMERCIAL DECLARADO DE: \$ 25,167.00 M.N.

SIN EMBARGO, DEL RECONOCIMIENTO PRACTICADO A LAS MERCANCÍAS POR LA C. KATHIA VALERIA FLORES MEDRANO, EN SU CARÁCTER DE VERIFICADOR, EN TÉRMINOS DE LOS ARTÍCULOS 2º, FRACCIONES II, VIII Y XV. XV, 43, Y 144. PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES II, III, VI, VII, XII, XIV, XV, XVI, XXV Y XXXV DE LA LEY ADUANERA, SE DESPRENDE LO SIGUIENTE:

AL EFECTUAR LA REVISIÓN DOCUMENTAL DEL PEDIMENTO NÚMERO 18 47 3664 8002787, SE OBSERVA QUE EN LA SECUENCIA 01; SE DECLARÓ EN EL BLOQUE DE PARTIDAS EN SU CAMPO NÚMERO 11 CORRESPONDIENTE A "ORIGEN/DESTINO (EN IMPORTACIÓN, CLAVE DEL PAÍS DE ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS O DONDE SE PRODUJERON. EN IMPORTACION, CLAVE DEL PAÍS DEL DESTINO FINAL DE LA MERCANCÍA, CONFORME AL APÉNDICE 4 DEL PRESENTE ANEXO 22)", CONFORME AL APÉNDICE 4 DEL ANEXO 22 DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018 (INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL PEDIMENTO), ANEXO PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN DE FECHA 19 DE DICIEMBRE DE 2017, LA CLAVE "IRL", CORRESPONDIENTE A "IRLANDA (REPUBLICA DE)".

SIN EMBARGO, EN LA REVISIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA CORRESPONDIENTE A LA SECUENCIA 01, SE OBSERVA QUE LA MERCANCIA CONSISTENTE EN 11 PIEZAS DE COLUMNAS DE ANALISIS PARA CROMATOGRAFIA, 09 DE LAS 11 PIEZAS OSTENTAN DE FORMA IMPRESA EN UNA ETIQUETA LA CUAL DESCRIBE ENTRE OTRA INFORMACIÓN LA LEYENDA "MADE IN USA", Y QUE TRADUCIDO AL IDIOMA ESPAÑOL SIGNIFICA "HECHO EN ESTADOS UNIDOS", POR LO TANTO SE PRESUME QUE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA ES EL PAÍS DE ORIGEN PARA LAS 09 PIEZAS DE COLUMNAS DE ANALISIS PARA CROMATOGRAFIA COMO SE MUESTRA EN EL ANEXO 1 DE LA PRESENTE ACTA.

DERIVADO DE LO ANTERIOR, EL AGENTE ADUANAL DEBIÓ DECLARAR, PARA LA MERCANCIA CONSISTENTE EN 09 PIEZAS DE COLUMNAS DE ANALISIS PARA CROMATOGRAFIA EN EL CAMPO NÚMERO 11 CORRESPONDIENTE A PAÍS DE ORIGEN/DESTINO LA CLAVE (USA) MISMA QUE CORRESPONDE A "ESTADOS UNIDOS DE AMERICA", CONFORME AL APENDICE 4 DEL INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL PEDIMENTO CONTENIDO EN EL ANEXO 22 DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018 VIGENTE Y NO LA CLAVE (IRL) MISMA QUE CORRESPONDE A "IRLANDA (REPUBLICA DE)" COMO ERRONEAMENTE LO DECLARÓ EN EL PEDIMENTO ANTES SEÑALADO.

HOJA 6 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

CABE HACER MENCIÓN QUE NO EXISTE OMISIÓN DE CONTRIBUCIONES NI INCUMPLIMIENTO DE REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS. EN TAL VIRTUD SE CONSIDERA UN DATO PARA EFECTOS DEL ARTÍCULO 184 FRACCIÓN III EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 185 FRACCIÓN II DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, DE CONFORMIDAD CON EL NUMERAL 7 CORRESPONDIENTE A PAÍS DE ORIGEN O ÚLTIMO DESTINO DEL ANEXO 19 PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN CON FECHA 19 DE DICIEMBRE DE 2017, DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018 VIGENTES. LO ANTERIOR SIN CONTRAVENIR LO DISPUESTO EN LA REGLA 3.7.25 FRACCIÓN III DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018 VIGENTES

CONSIDERANDOS

EN SEGUIMIENTO A LOS HECHOS RELATADOS, EL AGENTE ADUANAL ANA CARMEN MOLINA CARDONA ES RESPONSABLE DIRECTO, DE LA COMISIÓN DE LA INFRACCIÓN CONTENIDA EN EL ARTÍCULO 184, FRACCIÓN III EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 185 FRACCIÓN II DE LA LEY ADUANERA, DE CONFORMIDAD CON LO QUE ESTIPULA EL ARTÍCULO 54, PRIMER PÁRRAFO, DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR AL MOMENTO DE LA CAUSACIÓN DE LOS HECHOS, EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 195, DE LA PROPIA LEY EN VIGOR AL MOMENTO DE LA CAUSACIÓN DE LOS HECHOS, ASÍ COMO EN EL ARTÍCULO 235 DEL REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR AL MOMENTO DE LA CAUSACIÓN DE LOS HECHOS, POR LO QUE RESULTA UNA MULTA EN CANTIDAD DE \$1,800.00 M.N. (UN MIL OCHOCIENTOS PESOS 00/100 M.N.), TODA VEZ QUE EL PEDIMENTO CLAVE A1 NÚMERO 18 47 3664 8002787, CONTIENE DATOS PARA EFECTOS DEL ARTÍCULO 184, FRACCIÓN III, DE LA LEY

INFRACCIONES Y SANCIONES

EN VISTA DE LO ANTERIOR, ESTA AUTORIDAD PROCEDE A EMITIR LAS SANCIONES CORRESPONDIENTES COMO SE INDICA: SE COMETE LA INFRACCIÓN CONTENIDA EN EL ARTÍCULO 184 FRACCIÓN III EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 185 FRACCIÓN II DE LA LEY ADUANERA; TODA VEZ QUE DICHO PEDIMENTO PRESENTA DATOS PARA EFECTOS DEL ARTÍCULO 184 FRACCIÓN III DE LA LEY, DE CONFORMIDAD CON EL NUMERAL 7 CORRESPONDIENTE A PAÍS DE ORIGEN O ÚLTIMO DESTINO DEL ANEXO 19 DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018 VIGENTE, EN LA ÉPOCA DE

HOJA 7 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

CAUSACIÓN DE LOS HECHOS.

ARTÍCULO 184. COMETEN LAS INFRACCIONES RELACIONADAS CON LAS OBLIGACIONES DE TRANSMITIR Y PRESENTAR, INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN, ASÍ COMO DECLARACIONES, QUIENES:

III. TRANSMITAN O PRESENTEN LOS INFORMES O DOCUMENTOS A QUE SE REFIEREN LAS DOS FRACCIONES ANTERIORES, CON DATOS INEXACTOS O FALSOS U OMITIENDO ALGÚN DATO.

ARTÍCULO 185.- SE APLICARÁN LAS SIGUIENTES MULTAS A QUIENES COMETAN LAS INFRACCIONES RELACIONADAS CON LAS OBLIGACIONES DE PRESENTAR DOCUMENTACIÓN Y DECLARACIONES, ASÍ COMO DE TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA DE LA INFORMACIÓN PREVISTAS EN EL ARTÍCULO 184 DE ESTA LEY:

II. MULTA DE \$1,800.00 A \$2,570.00 A LA SEÑALADA EN LA FRACCIÓN III, POR CADA DOCUMENTO

LO ANTERIOR, CON FUNDAMENTO EN LOS ARTÍCULOS 1º, 2º, 4º, 7º, FRACCIONES I, II, IV, VII Y XVIII Y 8º, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN III DE LA LEY DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA CITADA; 1, 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D, ASÍ COMO SEGUNDO PÁRRAFO, 5, PÁRRAFO CUARTO; 7, FRACCIÓN XVII Y ÚLTIMO PÁRRAFO, 11, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES XV, XXIII Y XXV, 12 FRACCIÓN XXIII, 14 FRACCIONES I, II IV, V Y VI; 19 PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES XLIV, XLV, XLVI, XLVII, XLVIII, LI, LVIII, LXI, LXII, LXIII, LXVIII, LXIX, LXXI, LXXII Y LXXIX, ASÍ COMO LOS PÁRRAFOS SEGUNDO, TERCERO, NUMERAL 9, 21, APARTADO A, FRACCIÓN I, APARTADO B, FRACCIONES I Y II Y ÚLTIMO PÁRRAFO, TODOS DEL CITADO REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ASÍ COMO LOS ARTÍCULOS PRIMERO, PÁRRAFO PRIMERO, FRACCIÓN XVII Y SEGUNDO, PÁRRAFOS PRIMERO, SEGUNDO Y TERCERO DEL ACUERDO POR EL QUE SE DETERMINA LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LAS ADUANAS Y SECCIONES ADUANERA DE LAS ADUANAS, CITADO; ARTÍCULOS 1º, 2º, FRACCIÓN II, 5º, 35, 36, 3 6-A, 43, 46, 144, FRACCIONES II, III, VI, VII, IX, XI, XII, XIV, XV, XVI XXV Y XXXV, 152, ÚLTIMO PÁRRAFO DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR Y ARTÍCULOS 38, 63, 68, 70, 134, 135 Y 136 DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN VIGENTE, DE APLICACIÓN SUPLETORIA, Y DEMÁS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS Y RAZONAMIENTOS CONTENIDOS EN LA PRESENTE RESOLUCIÓN, ESTA AUTORIDAD EMITE LA SIGUIENTE:

HOJA 8 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

PUNTOS RESOLUTIVOS

PRIMERO.- SE DETERMINA UN CRÉDITO FISCAL A CARGO DEL CONTRIBUYENTE ANA CARMEN MOLINA CARDONA EN SU CARÁCTER DE AGENTE ADUANAL, CON RFC MOCAS60215CD2, EN CANTIDAD DE \$1,800.00 (UN MIL OCHOCIENTOS PESOS 00/100 M.N.), CONFORME A LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO 184, FRACCIÓN III, SANCIONADO CON LA FRACCIÓN II, DEL ARTÍCULO 185 AMBOS DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR, POR LOS MOTIVOS Y FUNDAMENTOS EXPUESTOS EN LA PRESENTE RESOLUCIÓN.

SEGUNDO.- SE LE INFORMA QUE SI PAGA EL CRÉDITO FISCAL DETERMINADO DENTRO DE LOS 45 DÍAS HÁBILES SIGUIENTES A AQUEL EN QUE SURTA EFECTOS LA NOTIFICACIÓN DE LA PRESENTE RESOLUCIÓN, PODRÁ GOZAR DE UNA REDUCCIÓN EN LA MULTA IMPUESTA EN UN 50% SOBRE LA MISMA, DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 199, FRACCIÓN V DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, EN RELACIÓN CON LA REGLA 3.7.30. DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018, PUBLICADAS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 18 DE DICIEMBRE DE 2017, EN VIGOR AL DÍA 1° DE ENERO DE 2018 Y SU MODIFICACIÓN PUBLICADA EL 20 DE ABRIL DE 2018 EN EL MISMO MEDIO DE DIFUSIÓN OFICIAL, LO ANTERIOR, SIEMPRE QUE PAGUE DENTRO DEL PLAZO ANTES CITADO.

[[SEÑALAR PAGO]]

TERCERO.- SE LE HACE SABER QUE DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 23 DE LA LEY FEDERAL DE LOS DERECHOS DEL CONTRIBUYENTE, SE LE INDICA QUE LA PRESENTE RESOLUCIÓN ES SUSCEPTIBLE DE IMPUGNARSE, POR CUALQUIERA DE LOS SIGUIENTES MEDIOS:

EN TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 203 DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, EN RELACIÓN CON LA REGLA 3.7.24 DE LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2018 VIGENTES; CUANDO EL IMPORTE DETERMINADO EN LA RESOLUCIÓN IMPUGNADA SEA INFERIOR AL VALOR ANUAL DE QUINCE UNIDADES DE MEDIDA Y ACTUALIZACIÓN A QUE SE REFIERE EL DECRETO POR EL QUE SE DECLARA REFORMADAS Y ADICIONADAS DIVERSAS DISPOSICIONES DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, EN MATERIA DE DESINDEXACIÓN DEL SALARIO MÍNIMO, VIGENTE, DENTRO DE LOS TREINTA DÍAS CONTADOS A PARTIR DEL DÍA SIGUIENTE A AQUEL EN QUE HAYA SURTIDO EFECTOS LA NOTIFICACIÓN DE LA PRESENTE RESOLUCIÓN,

HOJA 9 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente



MEDIANTE LA INTERPOSICIÓN DEL **RECURSO DE REVOCACIÓN** PREVISTO EN EL TÍTULO V, CAPÍTULO I DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN VIGENTE, ANTE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA COMPETENTE DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA EN TÉRMINOS DE LO QUE DISPONEN LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR Y EL REGLAMENTO INTERNO DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA EN VIGOR, A TRAVÉS DEL BUZÓN TRIBUTARIO DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 17 DE DICHO CÓDIGO, EN RELACIÓN CON LA REGLA 2.18.1 DE LA RESOLUCIÓN MISCELÁNEA FISCAL PARA 2018, Y EL ARTÍCULO 121 DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN VIGENTE, DENTRO DE LOS TREINTA DÍAS CONTADOS A PARTIR DEL DÍA SIGUIENTE A AQUEL EN QUE HAYA SURTIDO EFECTOS LA NOTIFICACIÓN DE LA PRESENTE RESOLUCIÓN; Y/O EN SU CASO, DENTRO DE LOS TREINTA DÍAS SIGUIENTES A AQUEL EN QUE SURTA EFECTOS LA NOTIFICACIÓN DE LA PRESENTE RESOLUCIÓN, MEDIANTE LA INTERPOSICIÓN DEL **JUICIO EN VÍA SUMARIA**, ANTE LA SALA REGIONAL COMPETENTE DEL TRIBUNAL FEDERAL DE JUSTICIA FISCAL Y ADMINISTRATIVA, DE CONFORMIDAD CON LOS ARTÍCULOS 13 DE LA LEY FEDERAL DEL PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO VIGENTE, EN RELACIÓN CON EL DECRETO POR EL QUE SE REFORMAN DIVERSAS DISPOSICIONES DE LA LEY FEDERAL DE PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO VIGENTE Y 14 DE LA LEY ORGÁNICA DE DICHO ÓRGANO JURISDICCIONAL, O BIEN A TRAVÉS DEL **JUICIO EN VÍA SUMARIA**, MISMO QUE DEBERÁ PRESENTARSE EN LÍNEA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE JUSTICIA EN LÍNEA, DENTRO DE LOS PLAZOS A QUE ALUDE EL NUMERAL 13, EN RELACIÓN CON LOS ARTÍCULOS 58-A Y 58-B, DE LA LEY FEDERAL DEL PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO VIGENTE EN RELACIÓN CON EL DECRETO POR EL QUE SE REFORMAN DIVERSAS DISPOSICIONES DE LA LEY FEDERAL DE PROCEDIMIENTO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO PUBLICADO VIGENTE Y 14 DE LA LEY ORGÁNICA DE DICHO ÓRGANO JURISDICCIONAL

SE PRECISA QUE PARA EL CASO DEL RECURSO DE REVOCACIÓN, LOS CONTRIBUYENTES NO ESTARÁN OBLIGADOS A PRESENTAR LOS DOCUMENTOS QUE SE ENCUENTREN EN PODER DE LA AUTORIDAD FISCAL, NI LAS PRUEBAS QUE HAYAN ENTREGADO A DICHA AUTORIDAD, SIEMPRE QUE INDIQUEN EN SU PROMOCIÓN LOS DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE ESOS DOCUMENTOS O PRUEBAS, DEL ESCRITO EN EL QUE SE CITARON O ACOMPAÑARON Y LA UNIDAD ADMINISTRATIVA AL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA EN DONDE FUERON ENTREGADOS, DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 2, FRACCIÓN VI DE LA LEY FEDERAL DE LOS DERECHOS DEL CONTRIBUYENTE.

HOJA 10 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.



FOLIO NÚMERO: 800-25-2018-RECHS/00491
EXPEDIENTE: 800-18/498

CUARTO.- NOTIFIQUESE PERSONALMENTE AL INTERESADO, REMITIENDO DOS TANTOS DEL PRESENTE CRÉDITO FISCAL CON FIRMA AUTÓGRAFA, DIRIGIDO AL AGENTE ADUANAL ANA CARMEN MOLINA CARDONA EN SU CARÁCTER DE RESPONSABLE DIRECTO, A LA ADMINISTRACIÓN DESCONCENTRADA DE RECAUDACIÓN CORRESPONDIENTE, PARA SU DEBIDA NOTIFICACIÓN, CONTROL Y COBRO.

QUINTO.- ASÍ LO ACUERDA Y FIRMA EL C. MAYRA GOMEZ VARGAS EN SU CARACTER DE JEFE DE DEPARTAMENTO DE LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO, DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS, DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, ÓRGANO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.

ATENTAMENTE

POR SUPLENCIA EN AUSENCIA DEL C. DINA ALICIA MADRID ROSAS, TITULAR ADMINISTRADOR DE LA ADUANA DE AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO, Y DEL SUBADMINISTRADOR DE LA ADUANA, CON FUNDAMENTO EN LOS ARTÍCULOS 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D Y SEGUNDO PÁRRAFO DEL CITADO ARTÍCULO; 4, SEXTO PÁRRAFO; 19 PÁRRAFOS, SEGUNDO, TERCERO, NUMERAL 9; 21, ÚLTIMO PÁRRAFO, ASÍ COMO EL ARTÍCULO 7, FRACCIÓN XVII, ASÍ COMO ÚLTIMO PÁRRAFO DEL CITADO PRECEPTO DEL REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 24 DE AGOSTO DE 2015 Y EN VIGOR A LOS NOVENTA DÍAS NATURALES SIGUIENTES A SU PUBLICACIÓN EN DICHO ÓRGANO DE DIFUSIÓN OFICIAL, DE CONFORMIDAD CON SU ARTÍCULO TRANSITORIO PRIMERO, FIRMA EL C. JEFE DE DEPARTAMENTO


C. MAYRA GOMEZ VARGAS

HOJA 11 / 11

La presente información se encuentra clasificada como confidencial en términos de lo dispuesto en el artículo 113 fracción II de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública, así como en los diversos 69 del Código Fiscal de la Federación y 2, fracción VII de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente.





ZORBAX SB-C18
Rapid Resolution 4.6 x 75mm 3.5-Micron
P.N. **866953-902**
S.N. USDZ019065
L.N. B18031
MADE IN USA
Agilent

ZORBAX SB-C18
Rapid Resolution 4.6 x 75mm 3.5-Micron
P.N. **866953-902**
S.N. USDZ019064
L.N. B18031
MADE IN USA
Agilent

ZORBAX SB-C18
Rapid Resolution 4.6 x 75mm 3.5-Micron
P.N. **866953-902**
S.N. USDZ019066
L.N. B18031
MADE IN USA
Agilent

ZORBAX SB-CN
StableBond Analytical 4.6 x 150mm 5-Micron
P.N. **883975-905**
S.N. USSJ023327
L.N. B18201
MADE IN USA
Agilent

ZORBAX SB-C8
StableBond Analytical 4.6 x 250mm 5-Micron
P.N. **880975-906**
S.N. USSE033540
L.N. B18193
MADE IN USA
Agilent

ZORBAX SB-C18
Rapid Resolution 4.6 x 75mm 3.5-Micron
P.N. **866953-902**
S.N. USDZ019063
L.N. B18031
MADE IN USA
Agilent



ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
ADMINISTRACIÓN DE LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO
SUBADMINISTRACIÓN DE OPERACIÓN ADUANERA

DATOS DEL DOCUMENTO A NOTIFICAR			
Autoridad emisora:	Administración General de Aduanas		
Tipo de documento:	Determinación de Crédito Fiscal		
Referencia número:	800-25-2018-RECHS/00491, EXPEDIENTE: 800-18/498		
Número documento a notificar:	800-25-2018-RECHS/00491		
Fecha del documento a notificar:	06 DE SEPTIEMBRE DE 2018		
DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE			
Nombre, denominación o razón social:	C. ANA CARMEN MOLINA CARDONA, EN SU CARACTER DE AGENTE ADUANAL		
R.F.C.:	PATENTE 3664	CURP:	
Domicilio (fiscal o convencional):			

340*

ACTA DE NOTIFICACIÓN

EN LAS OFICINAS QUE OCUPA LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO DEPENDIENTE DE LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS SITA EN AV.602, ZONA FEDERAL, PEÑÓN DE LOS BAÑOS, CIUDAD DE MÉXICO, C.P. 15620, SIENDO LAS 15:25 HORAS DEL DÍA 06 DE SEPTIEMBRE DE 2018 COMPARECE ESPONTÁNEAMENTE LA C. ANA CARMEN MOLINA CARDONA, QUIEN SE IDENTIFICA CON GAFETE NUMERO 004790, ADSCRIPCIÓN AAICM DOCUMENTO QUE CONTIENE SU FOTOGRAFÍA LA CUAL CORRESPONDE CON SUS RASGOS FISONÓMICOS, DE LA QUE SE AGREGA COPIA FOTOSTÁTICA A LA PRESENTE ACTUACIÓN Y SE DEVUELVE EN ESTE ACTO EL ORIGINAL A SU TITULAR EN SU CARÁCTER DE (MARCAR CON UNA X):

- A) EL CONTRIBUYENTE BUSCADO SEGÚN SE PRECISO CON ANTERIORIDAD EN EL APARTADO DE DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE Y UNA VEZ QUE EL SUSCRITO COMPROBÓ QUE DICHA IDENTIFICACIÓN CORRESPONDE A LA PERSONA BUSCADA.
- B) EL DEPENDIENTE AUTORIZADO DEL AGENTE ADUANAL SEÑALADO EN EL APARTADO DE DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE EN TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 160 FRACCIÓN VI DE LA LEY ADUANERA VIGENTE.

EL SUSCRITO NOTIFICADOR C. JESSICA ALVA LOPEZ ME IDENTIFICO EN EL ACTO CON LA CONSTANCIA DE IDENTIFICACIÓN NO. 800-25-00-01-05-2017-42450 CON VIGENCIA DEL 18 DE DICIEMBRE DE 2017 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018, MISMA QUE CONTIENE UNA FOTOGRAFÍA QUE CORRESPONDE A MIS RASGOS FISONÓMICOS, CON LA FIRMA AUTÓGRAFA DEL SUSCRITO(A) NOTIFICADOR(A), EXPEDIDA POR LA LIC. DINA ALICIA MADRID ROSAS, ADMINISTRADOR DE LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO, DE CONFORMIDAD CON LOS ARTÍCULOS 1, 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D, EN LO RELATIVO A "ADUANAS", SEGUNDO PÁRRAFO, 5 ÚLTIMO PÁRRAFO, 12 FRACCIÓN XXIII, 14 PRIMER PÁRRAFO, Y ÚLTIMO PÁRRAFO FRACCIÓNES I, II Y VI, 15 ASÍ COMO SU NUMERAL 19, EN RELACIÓN CON LOS PRECEPTOS 21 PÁRRAFO PRIMERO INCISO A FRACCIÓN I, Y ÚLTIMO PÁRRAFO Y ARTÍCULO 7 FRACCIÓN XVII RELATIVO A ESTA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO, CON SEDE EN EL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO, ASÍ COMO LOS ARTÍCULOS TRANSITORIOS PRIMERO, SEGUNDO,



ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
ADMINISTRACIÓN DE LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO
SUBADMINISTRACIÓN DE OPERACIÓN ADUANERA

DATOS DEL DOCUMENTO A NOTIFICAR	
Autoridad emisora:	Administración General de Aduanas
Tipo de documento:	Determinación de Crédito Fiscal
Referencia número:	800-25-2018-RECHS/00491, EXPEDIENTE: 800-18/498
Número documento a notificar:	800-25-2018-RECHS/00491
Fecha del documento a notificar:	06 DE SEPTIEMBRE DE 2018
DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE	
Nombre, denominación o razón social:	C. ANA CARMEN MOLINA CARDONA, EN SU CARACTER DE AGENTE ADUANAL
R.F.C.:	PATENTE 3664
CURP:	-----
Domicilio (fiscal o convencional):	-----

TERCERO, CUARTO Y SÉPTIMO DEL REGLAMENTO INTERIOR DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 24 DE AGOSTO DE 2015, EN VIGOR A PARTIR DEL 22 DE NOVIEMBRE DE 2015; CONSTANCIA QUE SE EXHIBE AL COMPARECIENTE Y UNA VEZ QUE LA TUVO A LA VISTA, ME FUE DEVUELTA. CON EL PROPÓSITO DE PRACTICAR LA NOTIFICACIÓN DEL DOCUMENTO QUE SE MENCIONA EN EL APARTADO DE DATOS DEL DOCUMENTO A NOTIFICAR, FUNGEN COMO TESTIGOS DE ASISTENCIA QUIENES HARÁN CONSTAR EL DESARROLLO DE LA PRESENTE LOS CC. TERESA RECENOS GARCIA Y GUSTAVO ZARATE ELIZALDE, DE GENERALES EL PRIMERO DE 35 AÑOS DE EDAD, ESTADO CIVIL CASADO, CON DOMICILIO EN CALLE CHIMALHUACAN , NUM EXT 71, LOCAL 2, COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, DELEGACION VENUSTIANO CARRANZA C.P. 05520 EN LA CIUDAD DE MEXICO, EL SEGUNDO DE 31 AÑOS DE EDAD, ESTADO CIVIL CASADO, CON DOMICILIO EN CALLE CHIMALHUACAN , NUM EXT 71, LOCAL 2, COL. PEÑON DE LOS BAÑOS, DELEGACION VENUSTIANO CARRANZA C.P. 05520 EN LA CIUDAD DE MEXICO, QUIENES SE IDENTIFICAN RESPECTIVAMENTE EL PRIMERO CON GAFETE ADUANERO NÚMERO 056663 EXPEDIDO POR LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO, Y EL SEGUNDO CON GAFETE ADUANERO NÚMERO 056049, EXPEDIDO POR LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MEXICO; DOCUMENTOS EN LOS QUE APARECEN RESPECTIVAMENTE SUS NOMBRES, FIRMAS Y FOTOGRAFÍAS, MISMAS QUE COINCIDEN CON LOS RASGOS FISONÓMICOS DE CADA UNO DE LOS TESTIGOS.

CONSTANCIA DE ENTREGA DEL DOCUMENTO

EL SUSCRITO NOTIFICADOR, CON FUNDAMENTO EN LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 1º, PRIMER PÁRRAFO Y 2º PRIMER PÁRRAFO FRACCIÓN II, DE LA LEY ADUANERA VIGENTE; 10, 12, 13, 134, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN I, 135, 136 Y 137 DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN VIGENTE; 1º, 2º, 4º Y 7º, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIONES VII Y XVIII, 8º, PRIMER PÁRRAFO, FRACCIÓN III DE LA LEY DEL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA VIGENTE; 1, 2, PRIMER PÁRRAFO, APARTADO D, EN LO RELATIVO A "ADUANAS" Y SEGUNDO PÁRRAFO, 5 ÚLTIMO PÁRRAFO, 7 PRIMER PÁRRAFO FRACCIÓN XVII RELATIVO A ESTA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO, CON SEDE EN EL DISTRITO FEDERAL Y ÚLTIMO PÁRRAFO, 11 FRACCIONES X, XII, XV, XXII, XXIII Y XXV, 12 FRACCIONES II, IX, XV, XXVI Y XLIV EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 14, 15, 19 PRIMER PÁRRAFO FRACCIONES III, IV, XXI, XXIX, XL, XLII, XLIII, XLIV, XLV, XLVI, XLVII, XLVIII, XLIX, LI, LII, LIII, LIV, LV, LVI, LVIII, LIX, LX, LXI, LXII, LXIII, LXIV, LXV, LXVI, LXVII, LXVIII, LXIX, LXXI, LXXII, LXXIV, LXXVI, LXXIX, LXXX, LXXXI, LXXXIII SEGUNDO Y TERCER PÁRRAFO APARTADO 9 INCISO A, EN RELACIÓN CON EL ARTÍCULO 21 PRIMER PÁRRAFO APARTADO A FRACCIONES I, II Y III PENÚLTIMO Y ÚLTIMO PÁRRAFO, ASI COMO LOS SEÑALADO EN EL ARTICULO PRIMERO, FRACCIÓN XVII, DEL ACUERDO POR EL QUE SE DETERMINA LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LAS ADUANAS Y LAS SECCIONES



ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
ADMINISTRACIÓN DE LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO
SUBADMINISTRACIÓN DE OPERACIÓN ADUANERA

DATOS DEL DOCUMENTO A NOTIFICAR			
Autoridad emisora:	Administración General de Aduanas		
Tipo de documento:	Determinación de Crédito Fiscal		
Referencia número:	800-25-2018-RECHS/00491, EXPEDIENTE: 800-18/498		
Número documento a notificar:	800-25-2018-RECHS/00491		
Fecha del documento a notificar:	06 DE SEPTIEMBRE DE 2018		
DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE			
Nombre, denominación o razón social:	C. ANA CARMEN MOLINA CARDONA, EN SU CARACTER DE AGENTE ADUANAL		
R.F.C.:	PATENTE 3664	CURP:	_____
Domicilio (fiscal o convencional): _____			

ADUANERAS DE LAS ADUANAS, MISMO QUE ESTABLECE: LAS ADUANAS, EJERCERÁN SUS ATRIBUCIONES DENTRO DE LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL QUE LES CORRESPONDA CONFORME A LAS SIGUIENTES FRACCIONES, Y CONTARÁN CON LAS SECCIONES ADUANERAS QUE PARA CADA UNA DE EllAS SE ESTABLECE: XVII ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO; EL PERÍMETRO DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL "BENITO JUÁREZ" DE LA CIUDAD DE MÉXICO Y EL DISTRITO FEDERAL; DEPENDEN DE ESTA ADUANA, LAS SECCIONES ADUANERAS DENOMINADAS SATÉLITE, PARA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN POR VÍA AÉREA Y LA DEL CENTRO POSTAL MECANIZADO, POR VÍA POSTAL Y POR TRÁFICO AÉREO, AMBAS DENTRO DE LAS INSTALACIONES DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL "BENITO JUÁREZ" DE LA CIUDAD DE MÉXICO; SEGUNDO Y TERCERO, ASÍ COMO LOS TRANSITORIOS PRIMERO Y SEGUNDO DEL ACUERDO POR EL QUE SE DETERMINA LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LAS ADUANAS Y LAS SECCIONES ADUANERAS DE LAS ADUANAS PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL DÍA 17 DE NOVIEMBRE DE 2015, EN VIGOR A PARTIR DEL DÍA 22 DE NOVIEMBRE DE 2015, ASÍ COMO EL ARTÍCULO ÚNICO DEL ACUERDO QUE MODIFICA EL DIVERSO POR EL QUE SE DETERMINA LA CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LAS ADUANAS Y LAS SECCIONES ADUANERAS DE LAS ADUANAS PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL EL DÍA 23 DE DICIEMBRE DEL 2015; ASÍ, COMO LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 160 FRACCIÓN VI DE LA LEY ADUANERA VIGENTE; PROCEDE A NOTIFICAR AL COMPARECIENTE QUE SE DESCRIBE EN EL APARTADO DE DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE QUIEN MANIFIESTA SER MAYOR DE EDAD Y TENER CAPACIDAD LEGAL PARA ATENDER EL ACTO, HAGO ENTREGA Y NOTIFICO EL ORIGINAL DEL DOCUMENTO QUE SE MENCIONA EN EL ENCABEZADO DE LA PRESENTE ACTA DESCRITO EN EL APARTADO DE DATOS DEL DOCUMENTO A NOTIFICAR QUE VA EN SEIS HOJAS ÚTILES QUE SE ENCUENTRA SIGNADO CON FIRMA AUTÓGRAFA DEL FUNCIONARIO COMPETENTE, SIN ANEXOS ASÍ COMO UN TANTO DE LA PRESENTE ACTA CON FIRMAS AUTÓGRAFAS Y QUE CONSTA DE DOS HOJAS ÚTILES, LEVANTANDO LA PRESENTE DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 135, PRIMER PÁRRAFO DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN VIGENTE.

PREVIA LECTURA DEL PRESENTE DOCUMENTO Y ENTERADO DE SU CONTENIDO Y ALCANCE, QUIEN ATIENDE LA PRESENTE DILIGENCIA SI (X) O NO () FIRMA POR ASÍ ESTIMARLO NECESARIO. NO HABIENDO MÁS QUE HACER CONSTAR EN EL PRESENTE ACTO, SE DA POR CONCLUIDO A LAS 15:25 HORAS, DEL DÍA EN QUE SE ACTÚA, FIRMANDO AL CALCE LOS QUE INTERVINIERON Y ASÍ QUISIERON HACERLO.

SE HACE CONSTAR QUE PARÁ EFECTOS DE LA PRESENTE DILIGENCIA SE HACE ENTREGA DE DOCUMENTOS ANEXOS (EN CASO DE QUE SE INCLUYAN): _____

Carli

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
ADMINISTRACIÓN DE LA ADUANA DEL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO
SUBADMINISTRACIÓN DE OPERACIÓN ADUANERA

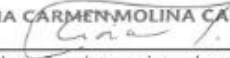
DATOS DEL DOCUMENTO A NOTIFICAR	
Autoridad emisora:	Administración General de Aduanas
Tipo de documento:	Determinación de Crédito Fiscal
Referencia número:	800-25-2018-RECHS/00491. EXPEDIENTE: 800-18/498
Número documento a notificar:	800-25-2018-RECHS/00491
Fecha del documento a notificar:	06 DE SEPTIEMBRE DE 2018
DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE	
Nombre, denominación o razón social:	C. ANA CARMEN MOLINA CARDONA, EN SU CARACTER DE AGENTE ADUANAL
R.F.C.:	PATENTE 3664
CURP:	-----
Domicilio (fiscal o convencional):	-----

FIRMAS PARA CONSTANCIA

NOTIFICADOR


C. JESSICA ALVA LOPEZ
NOMBRE COMPLETO Y FIRMA

**CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL
O PERSONA A LA QUE VA DIRIGIDO EL
DOCUMENTO**

C ANA CARMEN MOLINA CARDONA

Asiento de puño y letra mi nombre y firma para
constancia legal y recibí original con firma
autógrafa de la presente acta de notificación.

TESTIGO


C. TERESA MENDOZA GARCIA

TESTIGO


C. GUSTAVO ELIZALDE