



Sabemos que llevas años operando de la misma forma, con el mismo Agente Aduanal y probablemente acostumbrado a los mismos problemas de siempre. Por este motivo, decidimos recordarte los **principios básicos que debe darte tu proveedor** o de lo contrario, empezar a evaluar otras opciones que cubran formalmente tus necesidades y exigencias.

1 BENEFICIOS DE UN AGENTE ADUANAL

Por más experiencia que tengas, el comercio exterior cambia día con día. Los **Agentes Aduanales son expertos que se encuentran actualizados** y que diariamente reciben el soporte de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) y de las Asociaciones de Agencias Aduanales, **con el fin de agregar valor a la operación de sus clientes.**



2 ¿QUÉ PUEDE HACER POR TU EMPRESA UN AGENTE ADUANAL?

Tu proveedor actual debe ofrecerte soluciones que permitan:

- *Facilitar las operaciones de comercio exterior.*
- *Reducir los costos ligados a los procesos de logística para la importación y exportación.*
- *Introducir tus productos o servicios a mercados internacionales.*
- *Mejora la eficiencia de tu empresa a través de infraestructura y servicios complementarios, como el transporte, asesoría legal, almacenes y seguros para transacciones de comercio exterior.*
- *Implementación de mejoras en procesos y costos.*

3 COSTOS QUE TU AGENTE ADUANAL PUEDE AYUDAR A REDUCIR

Tu proveedor debe apoyarte a realizar un análisis de costos, considerando lo siguiente:



- *Sobrecostos de la cadena de logística por rubros.*
- *Cómo afectan estos costos a la inversión total.*
- *Variación de los costos por tipo de transporte.*
- *Costos dependiendo el origen y destino de la mercancía.*
- *Formas de empacar e identificar la mercancía.*
- *Tener alternativas de proveedores.*
- *Contar con planes de contingencia.*
- *Disminuir tiempos de despacho y facturación.*



4 CONSIDERACIONES PARA EVALUAR A UN AGENTE ADUANAL

Toma en cuenta las siguientes preguntas para evaluar tu relación comercial actual:

- *¿Sabes cómo te está representando tu agente aduanal ante el SAT?*
- *¿Tu Agencia Aduanal se especializa en tu industria?*
- *¿Mantiene comunicación constante, ya sea verbal o escrita para responder tus consultas en tiempo y forma?*
- *¿Tiene los recursos (patente, oficina, equipo) adecuados para cumplir tus objetivos?*
- *¿Cuenta con el respaldo jurídico en caso de alguna contingencia?*
- *¿Tienes un trato seguro y transparente con respecto al pago de impuestos?*

5 ¿CÓMO EVALUAR UNA PROPUESTA DE VALOR DE UN AGENTE ADUANAL?

Si estás a punto de solicitar una cotización para un proyecto de importación o exportación, conoce los puntos básicos que debe contener.



➤ FUNDAMENTO LEGAL

Bajo qué ley y reglas se importaría o exportaría tu mercancía.

➤ IMPLEMENTACIÓN

· Elaborar el mapeo del proceso antes de iniciarlo.
· Conocer la mercancía o de base de datos y las fracciones arancelarias.

· Conocer cómo va a ser el proceso de trabajo y quiénes van a participar (naviera, transporte, terminales, almacenes, etc.)

➤ PROCESO

Responsabilidades específicas por área de acuerdo al proceso.

➤ PROPUESTA COMERCIAL

Debe incluir todos los gastos del Agente Aduanal y los gastos a terceros (los normales y los posibles).

➤ RECOMENDACIONES

Recomendaciones de mejoras en el proceso operativo de acuerdo a experiencias.

➤ TECNOLOGÍA ROBUSTA Y FLEXIBLE.

· Archivo digital en línea.
· Reporteo en línea.

· Seguimiento de tus embarques en línea.
· Interfaz de información.

En **Grupo Ei** nos encantaría conocer tu operación y proponerte las **mejores prácticas en temas de Comercio Exterior** que hemos aprendido a lo largo de **20 años de experiencia.**

Nuestro objetivo con cada uno de nuestros clientes es mantener una relación a largo plazo, basada en esquemas de creación de valor para ambas partes.

COTIZA TUS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR >