

Empresas de servicios de comercio exterior como factor clave para la reactivación económica 2021

Foreign Trade Services Companies as a Key Factor for Economic Recovery 2021



Dr. Javier Cendejas Meneses





Dr. Javier Cendejas Meneses

SEMBLANZA

Catedrático e investigador y escritor a nivel posgrado. Director de comunicación, marketing, relaciones institucionales y proyectos estratégicos. Es Premio Nacional de Exportación presentado por el Presidente de la República; Instructor en organismos de comercio internacional y miembro de comités académicos; estudiante de comercio electrónico; su enfoque social se ejecuta como Presidente de un Club Rotario. Socio activo del COMCE, AMTI, CAMEXA, IMECE, CLAU, ANEI. Licenciado en Comercio Internacional con mención honorífica; Maestro en Administración y Alta Dirección; tiene un posgrado en Mercadotecnia Digital; y Doctor en Logística y Dirección de Cadena de Suministros. Cuenta con amplia experiencia en relaciones institucionales y negociaciones con más de 4,000 reuniones de negocios enfocadas en lograr mejores prácticas de comercio exterior en México durante los últimos 20 años. Conferencista a nivel nacional en comercio exterior y logística internacional con enfoque al diseño de estrategias para mejorar la competitividad y participación de mercado de cadenas de suministro bajo un contexto global incorporando los aspectos de aduanas, transporte, distribución, almacenaje, logística entre otros. Ha logrado participar en más de 1,500 proyectos de cadena de suministro en Norteamérica siendo actor clave para el cierre de las negociaciones. Es considerado un estratega en las instituciones en las que colabora y líder de opinión en el comercio exterior en México.

RESUME

Bachelors degree in International Business with honors from UPAEP. Master degree in Administration and Senior Management from the Universidad Iberoamericana. PHD in Logistics and Supply Chain Management by UPAEP. He has diplomas for studies in: Traffic and Customs NAFTA Region, and FTA with the European Union. He has 20 years of experience in international trade with a focus on customs and supply chain logistics, including research / analysis + market development in negotiation; implementation of logistics strategies, with emphasis and scope of models for import and export by air, land, rail and sea, to and from Mexico for the world through customs, including prototypes to manage, predict and simulate projects. He has participated in more than 1,500 supply chain projects in the NAFTA region. Logistics Professor with a chair in international logistics, customs and supply chain. Member of the academic committee of national CENEVAL (national evaluation) for the completion of the revision applicable to the International Trade career. At DICEX he was part of the winning group of the National Export Award presented by the President of the Republic in 2016; and the COMCE Northeast Export Award. He is currently Responsible of Institutional Relations of DICEX Integral Trade.

RESUMEN

En este artículo, el autor nos presenta un análisis sobre las capacidades comerciales de México presentándonos un listado de las mercancías más importadas y exportadas. Además, nos explica cómo diversas empresas de servicios de comercio exterior pueden impulsar la recuperación de la economía nacional, pues la infraestructura y recursos humanos con las que se cuentan, así como certificaciones internacionales que las hacen aptas para realizar las tareas de importación y exportación de mercancías con los más altos estándares.

SUMMARY

In this article, the author presents an analysis of Mexico's trade capacities by presenting a list of the most imported and exported goods. In addition, he explains how various foreign trade service companies can boost the recovery of the national economy, since the infrastructure and human resources they have, as well as international certifications that make them suitable to perform the tasks of importing and exporting goods with the highest standards.

El comercio exterior en México tiene cada día mayor participación en la economía nacional. Desde que nuestro país ha tenido una apertura comercial abierta, su economía e industrias se han diversificado para dar paso a la creación de proveeduría de las grandes empresas multinacionales que requieren mano de obra calificada y de menor costo, así como insumos y materias primas que México tiene para exportar a dichas empresas.

La participación del comercio exterior en México ha permitido el crecimiento y desarrollo del país, teniendo un porcentaje muy importante en el PIB nacional.

A continuación, presentamos el porcentaje de participación del comercio exterior en el PIB nacional de México en los últimos años.



Indicadores de comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Comercio exterior (en % del PIB)	71.2%	76.1%	77.2%	80.4%	78.2%

Fuente: Banco Mundial; Últimos datos disponibles

Foreign trade in Mexico has an increasing participation in the national economy. Since our country has had an open commercial opening, its economy and industries have diversified to give way to the creation of suppliers for large multinational companies that require skilled labor and lower cost, as well as inputs and raw materials that Mexico has to export to such companies.

The participation of foreign trade in Mexico has allowed the growth and development of the country, having a very important percentage in the national GDP.

Below, we present the percentage of foreign trade participation in Mexico's national GDP in recent years.

Foreign trade indicators	2015	2016	2017	2018	2019
Foreign Trade (GDP %)	71.2%	76.1%	77.2%	80.4%	78.2%

Source: World Bank; Latest available data.

Indicadores de comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Comercio exterior (en % del PIB)	71,2	76,1	77,2	80,4	78,2
Balanza Comercial (millones de USD)	-44.599	-13.070	-10.984	-13.796	5.624
Balanza Comercial (incluyendo servicios) (millones de USD)	-24.375	-22.036	-20.852	-22.720	-548
Importaciones de bienes y servicios (crecimiento anual en el %)	5,9	2,8	6,4	5,9	-1,1
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en el %)	8,4	3,6	4,2	5,9	1,1
Importaciones de bienes y servicios (en % del PIB)	36,6	39,0	39,5	41,2	39,1
Exportación de bienes y servicios (en % del PIB)	34,6	37,1	37,7	39,3	39,1

Fuente: Banco Mundial; Últimos datos disponibles

México depende en gran medida de sus relaciones comerciales con su principal aliado comercial, Estados Unidos, el cual representa más de tres cuartas partes de las exportaciones del país (76,5% en 2018, según la OMC).

Además, México cuenta con alianzas comerciales con muchos otros países con de cuarenta países en el mundo. Otras ventajas comerciales de México son su acuerdo de libre comercio con la Unión Europea desde el año 2000, un acuerdo comercial con Japón desde 2005, y la fundación en 2012 de la Alianza del Pacífico con Colombia, Chile y Perú. Otros destinos para las exportaciones de México son la UE (4.7%) y Canadá (3.1%). A nivel de las importaciones, se originan principalmente en Estados Unidos (46.6%), China (18%), la UE (11.4%) y Japón (3.9%).



Foreign trade indicators	2015	2016	2017	2018	2019
Foreign trade (% of GDP)	71,2	76,1	77,2	80,4	78,2
Trade balance (USD millions)	-44.599	-13.070	-10.984	-13.796	5.624
Trade balance (including services) (USD millions)	-24.375	-22.036	-20.852	-22.720	-548
Imports of goods and services (annual % growth)	5,9	2,8	6,4	5,9	-1,1
Exports of goods and services (annual % growth)	8,4	3,6	4,2	5,9	1,1
Imports of goods and services (% of GDP)	36,6	39,0	39,5	41,2	39,1
Exports of goods and services (% of GDP)	34,6	37,1	37,7	39,3	39,1

Source: World Bank; Latest available data

Mexico relies heavily on its trade relations with its main trading ally, the United States, which accounts for more than three-quarters of the country's exports (76.5% in 2018, according to the WTO).

In addition, Mexico has trade alliances with many other countries with of forty countries in the world. Other trade

advantages of Mexico are its free trade agreement with the European Union since 2000, a trade agreement with Japan since 2005, and the founding in 2012 of the Pacific Alliance with Colombia, Chile and Peru. Other destinations for Mexico's exports are the EU (4.7%) and Canada (3.1%). Imports originate mainly in the United States (46.6%), China (18%), the EU (11.4%) and Japan (3.9%).



La balanza comercial de México es estructuralmente negativa, una tendencia que se ha acentuado con las tensiones comerciales con Estados Unidos y las fluctuaciones mundiales en el precio del petróleo. En 2018, las exportaciones de bienes crecieron en 10% anualmente, llegando a 450,600 millones USD; mientras que las importaciones tuvieron una tendencia similar (10.2%) con 476,500 millones USD. México además es un importador neto de servicios (28,300 millones USD de exportaciones, vs 37 mil millones USD en importaciones, datos de la OMC). Así, el déficit comercial en 2018 se estimó en 1.9% del PIB (Banco Mundial).

En 2018, las exportaciones de bienes crecieron en 10% anualmente, llegando a 450,600 millones USD; mientras que las importaciones tuvieron una tendencia similar (10.2%) con 476,500 millones USD.

Valores del comercio exterior	2015	2016	2017	2018	2019
Importaciones de bienes y servicios (millones de USD)	405.280	397.516	432.179	476.546	467.342
Exportación de bienes y servicios (millones de USD)	380.772	373.930	409.433	450.713	460.704
Importaciones de bienes y servicios (millones de USD)	29.495	31.926	36.775	37.435	36.132
Exportación de bienes y servicios (millones de USD)	22.609	24.097	27.012	28.579	30.062

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC); Últimos datos disponibles.

Mexico's trade balance is structurally negative, a trend that has been accentuated by trade tensions with the United States and global fluctuations in oil prices. In 2018, exports of goods grew by 10% annually, reaching 450.6 billion USD; while imports had a similar trend (10.2%) with 476.5 billion USD. Mexico is also a net importer of services (28.3 billion USD in exports, vs 37 billion USD in imports, WTO data). Thus, the trade deficit in 2018 was estimated at 1.9% of GDP (World Bank).

In 2018, exports of goods grew by 10% annually, reaching 450.6 billion USD; while imports had a similar trend (10.2%) with 476.5 billion USD.

Foreign trade values	2015	2016	2017	2018	2019
Imports of goods (USD millions)	405.280	397.516	432.179	476.546	467.342
Exports of goods (USD millions)	380.772	373.930	409.433	450.713	460.704
Imports of services (USD millions)	29.495	31.926	36.775	37.435	36.132
Exports of services (USD millions)	22.609	24.097	27.012	28.579	30.062

Source: World Trade Organization (WTO); Latest available data.

La complejidad del comercio exterior es una debilidad para la economía, ya que se debe cumplir con todas las regulaciones arancelarias y no arancelarias que dictan las leyes mexicanas. Se prevé poco crecimiento el rubro debido a los cambios internacionales y complicaciones derivadas de problemas a nivel mundial. Por lo cual se estima lo siguiente:

Previsiones de comercio exterior	2020	2021(e)	2022(e)	2023(e)	2024(e)
Volumen de las exportaciones de bienes y servicios (Variación porcentual anual)	-10,1	13,6	3,1	3,1	2,4
Volumen de las importaciones de bienes y servicios (Variación porcentual anual)	-15,3	21,0	6,9	4,3	2,8

Fuente: IMF, World Economic Outlook, Últimos datos disponibles

Nota: Datos estimados

De igual forma, cada país se especializa en sectores y productos los cuales exporta a sus países aliados de igual forma depende de otros productos que debe de importar para seguir con su cadena productiva, en 2018 estos fueron los principales productos importados y exportados en México:



- Vehículos
- Aceites crudos de petróleo
- Televisores de pantalla plana
- Máquinas automáticas para el tratamiento o procesamiento de datos
- Unidades de proceso, unidades de memoria, de entrada y de salida
- Tractores
- Autopartes
- Teléfonos y equipos de comunicación
- Instrumentos médicos
- Mercancía para ensamble o fabricación de aeronaves
- Refrigeradores y equipo para frío
- Oro en bruto
- Cerveza de malta
- Tomate
- Aguacate
- Tequila
- Azúcar de caña
- Frutos rojos

The complexity of foreign trade is a weakness for the economy, since it must comply with all tariff and non-tariff regulations dictated by Mexican law. Little growth is expected in this area due to international changes and complications derived from global problems. Therefore, the following is estimated:

Foreign Trade Projections	2020	2021(e)	2022(e)	2023(e)	2024(e)
Volume of exports of goods and services (Annual % change)	-10,1	13,6	3,1	3,1	2,4
Volume of imports of goods and services (Annual % change)	-15,3	21,0	6,9	4,3	2,8

Source: FMI, World Economic Outlook; Latest available data

Note: (e) Estimated data

Similarly, each country specializes in sectors and products which it exports to its allied countries in the same way it depends on other products that it must import to continue with its productive chain, in 2018 these were the main products imported and exported in Mexico:

- Vehicles
- Crude petroleum oils
- Flat screen televisions
- Automatic machines for the treatment or processing of data
- Processing units, memory units, input and output units
- Tractors
- Auto parts
- Telephones and communication equipment
- Medical instruments
- Aircraft assembly or fabrication goods
- Refrigerators and refrigeration equipment
- Unwrought gold
- Malt beer
- Tomato
- Avocado
- Tequila
- Cane sugar
- Red fruits

Esto pone a México como el principal país exportador del sector agroalimentario del mundo en productos como cerveza, tomate, chiles y pimientos, además de sandía, pepino, limón, aguacate, cebolla, tequila y papaya, entre otros, según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

En tanto, los principales importadores de productos mexicanos son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia, España, Alemania y China, de acuerdo con información del Trade & Logistics Innovation Center.

Con 12 tratados en nuestro haber, la mayoría de las exportaciones del país se segmentan en cuatro zonas, siendo Estados Unidos el principal receptor de las exportaciones mexicanas (petroleras y no petroleras) con un 77.5% del total exportado, de ahí Canadá con un 2.9%, España con 1.9% y el resto del mundo 17.7%.

Con respecto a las cifras anteriores, es normal que un aproximado del 80% de los bienes y servicios exportados sean destinados a Estados Unidos; es por ello por lo que nuestra economía está muy ligada a la de aquel país (aunque no es el único factor).

Al ser un pilar de la economía mexicana, el comercio exterior requiere de varios aspectos para que siga creciendo, dentro de estos factores se pueden mencionar los siguientes: Infraestructura Logística, Apertura comercial abierta (tratados de libre comercio), Inversión extranjera directa, Mano de obra calificada, y una de las más importantes y en la cual nos enfocaremos será las empresas que ofrecen servicios para el despacho aduanero de las mercancías, las llamadas agencias aduanales, quienes además de tener las patentes para poder operar y realizar los despachos de importación y exportación en México, cuentan con los profesionales que asesoran a las empresas para asignar el correcto régimen aduanero para sus mercancías, clasifican y ayudan a tener sus contribuciones al corriente de sus operaciones de comercio exterior, etc.

Los principales importadores de productos mexicanos son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia, España, Alemania y China, de acuerdo con información del Trade & Logistics Innovation Center.



The main importers of Mexican products are the United States, Canada, Brazil, Colombia, Spain, Germany and China, according to information from the Trade & Logistics Innovation Center.

This makes Mexico the world's leading agri-food sector exporter of products such as beer, tomatoes, chili peppers and peppers, as well as watermelon, cucumber, lemon, avocado, onion, tequila and papaya, among others, according to data from the Secretariat of Agriculture, Livestock, Rural Development, Fisheries and Food.

Meanwhile, the main importers of Mexican products are the United States, Canada, Brazil, Colombia, Spain, Germany and China, according to information from the Trade & Logistics Innovation Center.

With 12 treaties to our credit, most of the country's exports are segmented into four zones, with the United States being the main recipient of Mexican exports (oil and non-oil) with 77.5% of total exports, followed by Canada with 2.9%, Spain with 1.9% and the rest of the world with 17.7%.

With respect to the above figures, it is normal that approximately 80% of the exported goods and services are destined to the United States; that is why our economy is closely linked to that country's (although it is not the only factor).

Being a pillar of the Mexican economy, foreign trade requires several aspects to continue growing, among these factors we can mention the following: Logistics infrastructure, open trade (free trade agreements), foreign direct investment, skilled labor, and one of the most important and on which we will focus will be the companies that offer services for the customs clearance of goods, the so-called customs agencies, who in addition to having the patents to operate and perform import and export clearances in Mexico, have the professionals who advise companies to assign the correct customs regime for their goods, classify and help to have their contributions to the current of their foreign trade operations, etc.

Principales servicios intercambiados

28,8 miles de mills. USD de servicios exportados en 2018		51,2 miles de mills. USD de servicios exportados en 2018	
Viajes +	78,36%	Transporte +	60,16%
Servicios de seguros +	11,43%	Viajes +	21,92%
Transporte +	7,61%	Servicios de seguros +	9,46%
Servicios financieros	1,54%	Otros servicios empresariales +	5,70%
Servicios prestados	0,65%	Servicios financieros	1,30%
Servicios de comunicación +	0,17%	Regalías y derechos de licencia	0,59%
Otros servicios empresariales +	0,14%	Servicios prestados	0,50%
Servicios informáticos y de información	0,05%	Servicios informáticos y de información	0,22%
Servicios culturales y recreativos	0,03%	Servicios de comunicación +	0,13%
Regalías y derechos de licencia	0,02%	Servicios culturales y recreativos	0,01%

Fuente: División de estadística de las Naciones Unidas, Últimos datos disponibles.

Main services exchanged

USD 28.8 billion of services exported in 2018		USD 51.2 billion of services imported in 2018	
Travel +	78,36%	Transportation +	60,16%
Insurance services +	11,43%	Travel +	21,92%
Transportation +	7,61%	Insurance services +	9,46%
Financial services	1,54%	Other business services +	5,70%
Services provided	0,65%	Financial services	1,30%
Communication services +	0,17%	Royalties and license fees	0,59%
Other business services +	0,14%	Services provided	0,50%
Computer and information services	0,05%	Computer and information services	0,22%
Cultural and recreational services	0,03%	Communication services +	0,13%
Royalties and license fees	0,02%	Cultural and recreational services	0,01%

Source: United Nations Statistics Division; latest available data.

Como bien sabemos en cada sector o industria hay un universo de empresas que ofrecen los servicios para ese sector específico. En México se cuentan con más de 1500 Agencias aduanales que ofrecen servicios para realizar los despachos aduaneros de las mercancías de los contribuyentes en nuestro país.¹

Los servicios que más ofrecen este tipo de empresas son los siguientes:

- Despachos aduanales por las aduanas en las cuales tengan patente para operar.
- Servicios de Logística integral incluyendo medio de transporte terrestre, ferroviario, marítimo y aéreo.
- Coordinación de embarques desde origen.
- Almacenamiento.
- Asesoramiento en materia aduanal.
- Asesoramiento en certificaciones.
- Puntos de inspección.
- Aseguramiento de mercancía, etc.

¹http://omawww.sat.gob.mx/aduanasPortal/Paginas/Documents/tramites_autorizaciones/agentes_apoderados/Lis_SociedadesAA_180119.pdf

As we know, in each sector or industry there is a universe of companies that offer services for that specific sector. In Mexico there are more than 1500 Customs Agencies that offer services for customs clearance of taxpayers' merchandise in our country.¹

The services most commonly offered by this type of company are as follows:

- Customs clearance through the customs offices in which they have a patent to operate.
- Integral logistics services including land, rail, sea and air transportation.
- Coordination of shipments from origin.
- Warehousing.
- Advice on customs matters.
- Advice on certifications.
- Inspection points.
- Securing of merchandise, etc.

¹http://omawww.sat.gob.mx/aduanasPortal/Paginas/Documents/tramites_autorizaciones/agentes_apoderados/Lis_SociedadesAA_180119.pdf



Mientras más servicios ofrezcan mayor ventaja competitiva tienen frente su competencia, hoy en día las empresas que realizan operaciones de comercio exterior buscan simplificar operaciones al tener un solo proveedor que les permita hacer toda su cadena de suministros son tantos intermediarios. Por ello es por lo que las agencias aduanales han evolucionado con el paso del tiempo hasta llegar a ofrecer soluciones logísticas desde origen hasta entregar la mercancía al destino final.

Hoy en día muchas de las Agencias aduanales presentan sistemas propios que permiten a sus clientes dar seguimiento a sus embarques en tiempo real, incluso muchas de ellas cuentan con equipo propio de transporte que les facilita dar mejores costos de logística al ser dueños de las unidades de transporte en las cuales de transporta la mercancía.

Hoy en día la seguridad de los embarques también es fundamental para las multinacionales, por lo que las empresas como las agencias aduanales necesitan tener certificaciones para poder ser contemplados para las licitaciones de las cadenas grandes que invierten en México, dichas certificaciones son las siguientes:

- CTPAT.
- OEA.
- OLA.
- ISO.
- ESR.

Entre otras.



Dentro de la infraestructura del país las empresas de servicios al comercio exterior como las agencias aduanales juegan un papel muy importante para mejorar los tiempos de despacho aduanal, aprovechar al máximo los programas de fomento al comercio exterior y reducir los riesgos de las operaciones de los contribuyentes.

Dicho mercado es sumamente competido ya que únicamente las 25 empresas, las grandes del sector, son las que abarcan el 25% del mercado total.

Lo cual genera una competencia entre ellas ya que son las que mejor infraestructura tienen, mayor logística integral, mejores soluciones de transporte por lo cual son las que llegan a las licitaciones más importantes de las empresas transnacionales que llegan al país.

Existen 3 maneras de medirlo:

1. Principales agencias aduanales a nivel nacional por su número de pedimentos
2. Agencias aduanales más grandes por su facturación.
3. Agencias aduanales más grandes por el valor de la mercancía que mueven en sus operaciones que manejan.

Muy pocas empresas concentran la mayor parte de las operaciones de comercio exterior en México y esto se debe los siguientes puntos clave que permitieron que dichas empresas se consolidaran como pilares para el comercio exterior.

The more services they offer, the more competitive advantage they have over their competitors. Nowadays, companies that perform foreign trade operations seek to simplify operations by having a single supplier that allows them to make their entire supply chain without so many intermediaries. That is why customs agencies have evolved over time to offer logistics solutions from origin to deliver the goods to the final destination.

Nowadays many of the Customs Agencies have their own systems that allow their clients to track their shipments in real time, many of them even have their own transportation equipment that allows them to provide better logistics costs by owning the transportation units in which the merchandise is transported.

Nowadays, the security of shipments is also fundamental for multinationals, so companies such as customs agencies need to have certifications in order to be considered for bids from large chains that invest in Mexico, these certifications are as follows:

- CTPAT.
- OEA.
- OLA.
- ISO.
- ESR.

And some other.

Within the country's infrastructure, foreign trade service companies such as customs agencies play a very important role in improving customs clearance times, making the most of foreign trade promotion programs and reducing the risks of taxpayers' operations.

This market is highly competitive, as only 25 companies, the largest in the sector, account for 25% of the total market.

This generates competition among them, since they are the ones with the best infrastructure, the best integral logistics and the best transportation solutions, which is why they are the ones that win the most important bids from the transnational companies that come to the country.

There are 3 ways to measure it, we will talk about it in detail below:

1. Main customs agencies nationwide by number of pedimentos.
2. Largest customs agencies by turnover.
3. Largest customs agencies by value of goods moved in their operations that they handle.

Very few companies concentrate most of the foreign trade operations in Mexico and this is due to the following key points that allowed these companies to consolidate as pillars for foreign trade.

Alianzas comerciales:

La mayoría de las agencias aduanales más grandes tienen alianzas con otros agentes aduanales que les permiten tener mayor cobertura de operaciones dentro del país, de esta manera tienen varias patentes para poder usarlas en sus operaciones por todo el país.

De esta manera las alianzas permiten tener lo siguiente:

- Mayor cobertura por todo el país en las principales aduanas donde hay mayor movimiento de operaciones de comercio exterior.
- Mayor infraestructura que se comparte entre socios, bodegas, transporte, conocimientos, asesorías para abarcar más sectores.
- Mayor avance tecnológico al compartir bases de datos, información de sus software, monitoreo, etc. Lo cual brinda mayor confianza a los contribuyentes en México.

Commercial alliances:

Most of the larger customs agencies have alliances with other customs brokers that allow them to have greater coverage of operations within the country, in this way they have several patents to use in their operations throughout the country.

In this way the alliances allow them to have the following:

- Greater coverage throughout the country in the main customs offices where there is greater movement of foreign trade operations.
- Greater infrastructure that is shared among partners, warehouses, transportation, knowledge, consulting to cover more sectors.
- Greater technological advancement by sharing databases, software information, monitoring, etc. This provides greater confidence to taxpayers in Mexico.



Creación de unidades de negocio de logística:

Como ya lo hemos mencionado anteriormente, la mayoría de las principales Agencias Aduanales han adoptado un modelo de negocios de ofrecer una logística integral que incluya transportación marítima, terrestre, área e intermodal, así como los servicios de despacho aduanal, asesoría legal, etc. Esto permite simplificar pasos para los contribuyentes y reducir costos y tiempo en sus operaciones.



Comportamiento de los clientes:

A diferencia de otros mercados en donde los clientes son poco leales a sus proveedores, las agencias aduanales gozan de un mercado en donde por la naturaleza y complejidad de las operaciones los clientes se casan por un proveedor por lo menos para 10 años o más ya que al llegar a una integración total es difícil que las empresas volteen a ver otras opciones.

Dentro del sector tenemos 3 maneras de operar:

- **Empresas que se dedican únicamente al despacho aduanal enfocándose a su core business.**
- **Agencias aduanales con logística integral:** A este tipo de empresas se les conoce como operadores logísticos, en donde tienen su core business el despacho aduanal pero además incluyen la logística integral dentro de sus servicios.
- **Freight forwarder:** Dichas empresas no cuentan con patentes propias, pero tienen aliados comerciales que sí las tienen. Por lo que su ventaja competitiva es que tienen costos logísticos muy competitivos ya que se especializan en ello.



Creation of logistics business units:

As we have already mentioned, most of the major Customs Brokers have adopted a business model of offering integrated logistics that includes maritime, land, air and intermodal transportation, as well as customs brokerage services, legal advice, etc. This allows simplifying steps for taxpayers and reducing costs and time in their operations.



Customer behavior:

Unlike other markets where clients are not very loyal to their suppliers, customs agencies enjoy a market where due to the nature and complexity of the operations, clients are married to a supplier for at least 10 years or more, since when they reach a total integration it is difficult for companies to look at other options.

Within the sector we have 3 ways of operating:

- **Companies dedicated solely to customs brokerage, focusing on their core business.**
- **Customs agencies with integrated logistics:** These types of companies are known as logistics operators, where their core business is customs brokerage, but they also include integrated logistics within their services.
- **Freight forwarder:** These companies do not have their own patents, but have commercial allies that do. Therefore, their competitive advantage is that they have very competitive logistics costs because they specialize in it.

Por otro lado, como bien mencionamos, dentro de la competencia en las empresas que ofrecen servicios de comercio exterior encontramos forwarders internacionales que operan en nuestro país enfocándose en la región T-MEC para interconectar la logística y operaciones de comercio exterior entre los 3 países que conforman dicha región comercial.

La mayoría de este tipo de empresas internacionales se destacan por su infraestructura en los 3 países, ofreciendo así una logística integral para hacer los embarques Door to door en una sola cuenta de gastos.

Sin duda, las empresas mexicanas dedicadas a este rubro cuentan con la infraestructura, recursos materiales y humanos acorde a las necesidades que cada importador o exportador tenga lo que impulsará la reactivación económica en nuestro país.

On the other hand, as we mentioned, within the competition in the companies that offer foreign trade services we find international forwarders that operate in our country focusing on the USMCA region to interconnect logistics and foreign trade operations between the 3 countries that make up the trade region.

Most of this type of international companies stand out for their infrastructure in the 3 countries, thus offering an integral logistics to make Door to door shipments in a single expense account.

Undoubtedly, Mexican companies dedicated to this area have the infrastructure, material and human resources according to the needs of each importer or exporter, which will boost the economic reactivation of our country.

