

## **COORDINADOR DE GESTION ADUANAL**

**Propósito:** Asegurar el cumplimiento legal y la fluidez operativa de los procesos de nacionalización o exportación, mediante la supervisión rigurosa de los aliados aduaneros, la optimización de costos operativos y la asesoría técnica constante para garantizar entregas a tiempo y sin contingencias legales.

### **Responsabilidades**

#### **1. Gestión de Aliados y Tarifas**

*Selección y Homologación:* Identificar y evaluar agentes aduanales externos que estén alineados con la cultura ética de Interlogistic.

*Negociación Comercial:* Mantener y mejorar las tarifas negociadas con los aliados, buscando beneficios por volumen y condiciones de crédito que favorezcan la rentabilidad de la empresa.

*Control de Desempeño:* Auditar el cumplimiento de los tiempos de despacho y la calidad de servicio de los aduaneros para asegurar que cumplen con los estándares prometidos al cliente.

#### **2. Control Documental y Cumplimiento Legal**

*Auditoría de Expedientes:* Revisar minuciosamente la documentación recibida del cliente (Facturas, Packing List, Registros, Certificados) para asegurar que cumplen con los regímenes legales antes de la llegada de la carga.

*Clasificación Arancelaria:* Asesorar y verificar que los códigos arancelarios utilizados por el agente de aduana sean los correctos para evitar multas por declaración errónea.

*Gestión de Permisos:* Alertar anticipadamente sobre la necesidad de permisos especiales (Sencamer, Sanitarios, etc.) y coordinar su obtención o validación con el cliente.

#### **3. Seguimiento Operativo y Reporte (Status de Aduana)**

*Monitoreo del Proceso:* Rastrear cada hito del proceso aduanal (Llegada → Confrontación → Reconocimiento → Liquidación → Levante → Salida de Zona Primaria).

*Reporte Proactivo al Cliente:* Mantener informado al cliente sobre el estatus de su nacionalización/exportación de manera diaria, actuando como el único punto de contacto técnico entre el cliente y el aliado aduanero.

*Coordinación de Entrega:* Sincronizar el "Levante" de la mercancía con el departamento de Operaciones y Transporte para asegurar que el camión esté disponible apenas la carga esté liberada.

#### **4. Gestión de Crisis y Resolución de Nudos**

*Gestión de Incidencias:* Actuar de inmediato ante inspecciones aduaneras complejas, retenciones de carga o discrepancias en puerto/aeropuerto para minimizar costos de almacenaje.

*Documentación de Costos Extra:* En caso de demoras o gastos no previstos, documentar la causa raíz y notificar a la Gerencia Comercial/Ventas para la gestión de cobro o negociación con el cliente.

## **5. Soporte Administrativo y Facturación**

*Validación de Gastos:* Revisar las liquidaciones de aduana y facturas de terceros antes de que pasen a administración, asegurando que coincidan con las tarifas negociadas.

*Soporte a Finanzas:* Proveer los soportes de impuestos y gastos de nacionalización de forma clara para que el cliente pueda procesar los pagos de manera expedita.

## **PERFIL TECNICO**

Dominio de la Ley Orgánica de Aduanas, Arancel de Aduanas y regímenes legales aplicables.

Capacidad técnica para auditar, captar y negociar con Agentes de Aduana externos (outsourcing).

Manejo de tarifas aduanales, servicios portuarios y gastos de nacionalización para optimizar márgenes comerciales.

Manejo de documentación internacional. Control, validación, recepción y reenvío de BL, AWB, Facturas Comerciales y documentos de control previo.

Capacidad para el seguimiento preciso de estatus de las cargas durante el proceso de aduanas y debida notificación a los clientes.

Manejo de Microsoft Office (Excel avanzado para reportes de gestión)

## **PERFIL EDUCACIONAL**

Licenciatura o T.S.U. en Comercio Exterior, Aduanas, Administración Aduanera

Deseable: Formación complementaria en Atención al Cliente o Gestión de Ventas.

Idiomas: inglés técnico nivel intermedio para la interpretación de términos de embarque.

## **PERFIL PERSONAL**

Capacidad para transformar tecnicismos aduanales en información clara y oportuna para el cliente, garantizando su tranquilidad durante el proceso.

Destreza para obtener mejoras constantes en tarifas y condiciones con aliados estratégicos.

Comunicación Asertiva y Resolución de Conflicto: Habilidad para actuar como intermediario efectivo entre el cliente, los aliados externos y las áreas de transporte/operaciones.

Sentido de Urgencia y Proactividad. Capacidad para anticipar nudos críticos en la cadena logística y proponer soluciones inmediatas que eviten costos extraordinarios.

Organizado y metódico.

Compromiso con la ética y los valores organizacionales de Interlogistic en la selección de proveedores.