

TRAVESÍA

Edición
Bilingüe

NEARSHORING: **LA RELOCALIZACIÓN** **DE CADENAS** **PRODUCTIVAS**

COMERCIAL:

» El Agente Aduanal, tu aliado logístico de confianza P. 10

NUESTRA GENTE:

» La fuerza de Gomsa está en ellas P. 18

SERVICIOS DE VALOR AGREGADO

FACILITADORES DE TUS PROCESOS
DE COMERCIO EXTERIOR



Con nuestros especialistas en consultoría te asesoramos sobre regulaciones y propuestas de solución e identificamos tus necesidades para brindarte **certeza jurídica**.



GESTIÓN EFICIENTE
ANTE DEPENDENCIAS
DE GOBIERNO



PROCESOS ÁGILES



TARIFAS COMPETITIVAS

SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

800 00 46672 | www.gomsa.com | info@gomsa.com

GOMSA
Go forward

EXPERIENCIA Y CALIDAD



Confía en nosotros para
el traslado de tus mercancías



- ✓ Carga contenerizada
- ✓ Carga suelta
- ✓ Carga sobredimensionada
- ✓ Cajas refrigeradas
- ✓ Mercancía peligrosa
- ✓ Manejo de contenedores
- ✓ Plataformas
- ✓ Cajas secas

GOMSA TRANSPORTE TERRESTRE
LLEGAMOS A TODAS PARTES

**SEGURO DE CONTENEDOR /
CUSTODIAS**

SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

ventas_transporte@gomsa.com
800 00 46672 | www.gomsa.com | info@gomsa.com

GOMSA
Go forward

CONTENIDO

/CONTENT

3

EDITORIAL
EDITORIAL**GOMSA AL DÍA**

4

ADIÓS BASC ¡HOLA OEA!

GOODBYE BASC, HELLO OEA!

5

CERTIFICADOS BAJO LOS MEJORES ESTÁNDARES

CERTIFIED ACCORDING TO THE BEST STANDARDS

COMERCIAL

6

¡PRESENTES EN BRASIL!

PRESENT IN BRAZIL!

8

FORTALECIENDO LOS LAZOS COMERCIALES

STRENGTHENING BUSINESS TIES

10

EL AGENTE ADUANAL, TU ALIADO LOGÍSTICO DE CONFIANZA

THE CUSTOMS BROKER, YOUR TRUSTED LOGISTICS ALLY

LOGÍSTICA

16

NEARSHORING: LA RELOCALIZACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS

NEARSHORING: THE RELOCATION OF PRODUCTION CHAINS

ESR

18

LA FUERZA DE GOMSA ESTÁ EN ELLAS

GOMSA'S STRENGTH IS IN ITS WOMEN

NUESTRO ENTORNO

20

CONOCIENDO TRANSPORTE TERRESTRE

KNOWING LAND TRANSPORTATION

22

CONOCE GOMSAUNIVERSITY

MEET GOMSAUNIVERSITY

INFOGRAFÍA GOMSA

24

CONQUISTANDO LA FRONTERA NORTE

GOMSA INFOGRAPHIC: CONQUERING THE NORTHERN BORDER

26

ENTUSIASTAS DE LAS TRADICIONES

EMBRACING OUR TRADITIONS

**CONTÁCTANOS/CONTACT US:****Correo/Email:** publicaciones@gomsa.com.**Tel/Ph:** 800 00 GOMSA (46672) / (US-CAN) +1 956 284-2410**www.gomsa.com**



GOMSA, ADAPTACIÓN, EVOLUCIÓN Y CONFIABILIDAD

Actualmente, las empresas logísticas en México enfrentan diversos desafíos y transformaciones en el campo de comercio exterior, retos a los cuales se han adaptado para convertirse en la mejor opción del mercado. Desde el *nearshoring* hasta la diversificación de las exportaciones hacia nuevos mercados, el panorama actual es prometedor para quienes están preparados y actualizados.

Por ello, esta edición de *Travesía* está dedicada a nuestro trabajo diario, el cual nos capacita para ser los mejores del sector y con ello implementar mejores prácticas en nuestro proceso de internacionalización. Desde participaciones en importantes ferias logísticas, hasta capacitar a nuestra gente para mantenerla siempre actualizada en su ramo, en Gomsa nos hemos adaptado a las circunstancias para evolucionar y progresar.

Sabemos que el establecimiento de nuevas y más fuertes relaciones internacionales es clave para fortalecer los negocios actuales y concebir nuevos. Queremos que nuestros Clientes tengan confianza y seguridad en nuestra organización, con la certeza de contar con un aliado estratégico para asegurar el éxito de sus operaciones. Al mismo tiempo, otorgamos a nuestros Colaboradores seguridad en la organización, porque vamos por el camino correcto hacia cambios en beneficio de la mejora continua de todos los que formamos parte de este equipo. 🇲🇽

GOMSA, ADAPTATION, EVOLUTION AND RELIABILITY

Logistics and foreign trade in Mexico face various challenges and changes that logistics companies have had to assimilate to become the best option in the market, from nearshoring to diversification of exports towards new markets and products, the current panorama it holds promise for companies that are prepared and stay current.

For this reason, this edition of *Travesía* is dedicated to the work we do daily to be the best in the sector and implement best practices in our internationalization process. From participating in important logistics fairs, to training our people to keep them always up-to-date in their field, at Gomsa we have adapted to the circumstances to evolve and improve.

We know that the establishment of new and stronger international relationships is key to strengthening current businesses and conceiving new ones. We want our Clients to have confidence and security in our organization and thus know that they have a strategic ally that will always ensure the success of their operations; at the same time that we give our Collaborators security in the organization, because we are on the right path and towards changes for the benefit of the continuous improvement of all of us who are part of this team. 🇲🇽



ADIÓS BASC ¡HOLA OEA!

En Gomsa contamos con diversas certificaciones en materia de seguridad y calidad, las cuales nos avalan como una empresa confiable, reconocida y preparada para competir en el mercado global. Con ellas, garantizamos a nuestros Clientes seguridad y profesionalismo en sus operaciones, cumpliendo con los objetivos planteados e incrementando al mismo tiempo el nivel de competitividad.

Con la finalidad de aumentar nuestros esfuerzos y exigirnos más en

este rubro, este año hemos decidido concluir con la certificación BASC y en su lugar continuar con la certificación OEA, la cual asegura que tanto nuestros procedimientos como controles son suficientes para acreditar el cumplimiento de la normativa aduanera.

Este es un paso hacia delante para mantener e incrementar las medidas de seguridad en nuestros protocolos, contando con el mismo alcance y aumentando la confiabilidad. Todo ello derivará en mejoras en la eficiencia de

nuestros procesos de la cadena de suministro.

Día a día nos enfrentamos a diferentes retos y por ello sumamos certificaciones para dar mayor valor a la organización, porque buscamos la mejora continua en materia de seguridad y nos encontramos en constante desarrollo para garantizar operaciones confiables y seguras a nuestros Clientes.

Así, proporcionamos mayores facilidades para agilizar las operaciones, cuidando los riesgos implícitos en el movimiento de las cargas. 🚚

GOODBYE BASC, HELLO OEA!

At Gomsa we have various certifications in terms of safety and quality, which endorse us as a reliable, recognized company prepared to compete in the global market. With them, we guarantee our Clients security and professionalism in their operations, meeting the objectives set and increasing the level of competitiveness at the same time.

In order to increase our efforts and demand more from ourselves in this area, this year we have decided to

conclude with the BASC certification and instead continue with the OEA certification, which ensures that both our procedures and controls are sufficient to certify compliance with the customs regulations.

This is a step forward to maintain and increase the security measures in our protocols, having the same scope and increasing reliability, which will lead to improvements in the efficiency of our supply chain processes.

Day by day we face our challenges and for this reason we add certifications that add more value to the organization, because we seek continuous improvement in terms of security and we are in constant development to guarantee reliable and safe operations for our Clients.

Thus, we provide greater facilities to streamline operations, taking care of the risks involved in the movement of loads. 🚚



CERTIFICADOS BAJO LOS MEJORES ESTÁNDARES

En enero recibimos una nueva certificación en el programa Operador Económico Autorizado (OEA). La patente de nuestro agente aduanal, Gerardo Gómez Barquín, recibió por parte del SAT la inscripción en el Registro en el Esquema de Certificación de Empresas, en la modalidad de Socio Comercial Certificado. Esta certificación avala el cumplimiento de los estándares mínimos en materia de seguridad de las Reglas Generales de Comercio Exterior en todas las operaciones realizadas, contando con las siguientes aduanas autorizadas:

- Veracruz, Veracruz.
- Colombia, Nuevo León.
- Altamira, Tamaulipas.
- Manzanillo, Colima.



ESTA SE SUMA A NUESTRAS DOS CERTIFICACIONES ANTERIORES; LA DE LOS AGENTES ADUANALES RAMÓN GÓMEZ BARQUÍN Y ALEJANDRO GÓMEZ BARQUÍN, CON LAS CUALES AVALAMOS QUE NUESTRAS OPERACIONES SON 100% OEA.

Con este registro nuevo, incorporamos un estándar más de seguridad, el cual nos ampara como una empresa con protocolos confiables para fortalecer la cadena de suministro de nuestros Clientes. 🇲🇽

CERTIFIED ACCORDING TO THE BEST STANDARDS

In January, we received a new certification in the Authorized Economic Operator (AEO) program. Our customs agent Gerardo Gómez Barquín's broker's license was registered by the Mexican Tax Authority (SAT) in the Registry for the Company Certification Scheme, under the category of Certified Business Partner, which certifies that all international trade operations he performs comply at all times with the minimum security standards of Mexico's General Rules of Foreign Trade, with the following authorized customs offices:

- Veracruz, Veracruz.
- Colombia, Nuevo León.
- Altamira, Tamaulipas.
- Manzanillo, Colima.

THIS CERTIFICATION ADDS TO OUR PREVIOUS TWO, FOR THE CUSTOMS AGENTS GÓMEZ BARQUÍN AND ALEJANDRO GÓMEZ BARQUÍN, THEREBY ENSURING THAT OUR OPERATIONS ARE 100% AEO.

With this new registration, we add one more security standard that will support us as a company with reliable protocols to strengthen our Customers' supply chains. 🇲🇽



¡PRESENTES EN BRASIL!

POR: JESÚS DANIEL REYES RAMÍREZ - GERENTE DE PRICING FWME

A inicios de 2023, estuvimos presentes en el evento más importante de logística, intralogística, transporte de carga y comercio exterior de las Américas; el Intermodal South América en Sao Paulo, Brasil.

Del 28 de febrero al 2 de marzo, nuestro equipo participó en la 27ª edición de esta innovadora feria, la cual reunió a 500 marcas expositoras y más de 40.000 ejecutivos de la logística.

La transformación digital, la logística amigable con el medio ambiente y la integración del *blockchain* a las cadenas de suministro fueron los tres grandes tópicos

de este año. Durante los tres días de actividades tanto presenciales como digitales, participamos en el stand de la red WWCA donde nos reunimos con más de 30 agentes, Clientes y proveedores de todas partes del mundo, estrechando lazos y retomando negocios; además, visitamos a socios estratégicos en Brasil. De la misma forma, reafirmamos nuestra posición en redes especializadas en tequila y mezcal de alto valor.

Dando muestra de nuestras capacidades logísticas, intercambiamos gratas experiencias con agentes de carga de otros países y dialogamos acerca de los conocimientos requeridos para transportar diversos tipos de mercancías





a México; charlamos a profundidad de los aeropuertos y principales puertos y rutas recomendadas para el traslado de las cargas, también tuvimos contacto con aliados estratégicos de la industria con quienes compartimos consejos de las buenas prácticas en los procesos.

Con este tipo de eventos fortalecemos nuestras relaciones con nuevos socios y viejos amigos en los tráficos, como una empresa orgullosamente mexicana que promueve su cultura y país. Tenemos la mirada puesta en el crecimiento hacia Europa y América Latina, por ello es indispensable la visibilidad en estos eventos de talla internacional. 🌎



PRESENT IN BRAZIL!

By: JESÚS DANIEL REYES RAMÍREZ - FWME PRICING MANAGER

At the beginning of the year, Gomsa was present at the most important logistics, intralogistics, cargo transport, and international trade event in the Americas: the Intermodal South America in Sao Paulo, Brazil. From February 28 to March 2, our team participated in the 27th edition of this innovative trade show that brought together 500 exhibitors and more than 40,000 logistics executives.

The digital transformation, environmentally friendly logistics, and blockchain integration in supply chains were the three big topics this year. During the three days of both in-person and virtual activities we participated in the WWCA network stand, where we met with more than 30 agents, Customers and suppliers from all over the world, strengthening ties and pursuing more business while also visiting our strategic partners in Brazil. We also reaffirmed our position in networks specializing in high-quality tequila and mezcal. While showcasing our logistic capacities, we shared experiences with cargo agents operating in other countries and discussed the competencies needed to transport different types of goods to Mexico, as well as the airports and main ports and recommended routes for cargo transport. We were also in contact with strategic partners in the industry who shared their best practices with us.

With events of this kind, we strengthen our relationships with new partners and old friends in freight forwarding, as a proudly Mexican company that promotes its culture and its country. As we have set our sights on growing into Europe and Latin America, visibility at international events like this one is absolutely essential. 🌎





FORTALECIENDO LOS LAZOS COMERCIALES



Con gran entusiasmo, nuestro Director General, Guillermo Violante en compañía del Director de Operaciones Norte y nuestra Asesora Comercial en Toronto realizaron una serie de visitas en Canadá para presentar nuestros servicios y brindar información detallada sobre las soluciones que ofrecemos en Gomsa.

Con el objetivo de comprender las necesidades de los Clientes, despejar dudas sobre la seguridad de las operaciones en México, impulsar el potencial de estas relaciones comerciales y trabajar en una estrategia efectiva e inteligente para resultados a corto, mediano y largo plazo, realizamos reuniones con diferentes socios estratégicos en este país.



- Charger Logistics Inc.
- Willson International
- Orbit Express
- Ronald A. Chisholm Ltd.
- Sealion Cargo
- El Gobierno de Ontario
- Earth Alive Clean Technologies Inc.
- Q-line Logistics
- FLS Transport

Fueron algunos de las figuras con las cuales nos reunimos.

Estamos seguros que existe una gran área de crecimiento de las empresas canadienses en el mercado mexicano y viceversa, por lo cual es importante para nosotros en Gomsa participar de manera proactiva en eventos comerciales, webinars y convenciones que nutran el conocimiento de ambos países, para reforzar las operaciones de comercio internacional en conjunto con nuestra fuerza comercial en México, con metas y objetivos alcanzables en Canadá. 🇨🇦



STRENGTHENING BUSINESS TIES

Our CEO, Guillermo Violante, along with our Chief Operations Operator (North) and our Sales Representative in Toronto, were delighted to take part in a series of meetings in Canada to present our services and provide detailed information on the solutions we offer at Gomsa.

With the aim of better understanding our Customers' needs, clarifying doubts about the safety of operations in Mexico, boosting the potential of our business relationships and working on intelligent and effective short-, medium-, and long-term strategies, we are holding meetings with various strategic partners in this country.

- Charger Logistics Inc.
- Willson International
- Orbit Express
- Ronald A. Chisholm Ltd.
- Sealion Cargo
- The Ontario Government
- Earth Alive Clean Technologies Inc.
- Q-Line Logistics
- FLS Transport

Were some of the organizations we met with.

We are certain that Canadian companies have a huge potential for growth in the Mexican market and vice versa, which is why it is important to us at Gomsa to participate proactively in trade events, webinars, and conventions that foster connections between the two countries, in order to strengthen international trade operations in conjunction with our sales force in Mexico, with achievable goals and objectives in Canada. 🇨🇦



EL AGENTE ADUANAL, TU ALIADO LOGÍSTICO DE CONFIANZA



Ser agente aduanal es más que una profesión, se necesita vocación y muchos años de preparación para convertirse en una persona capacitada para realizar las actividades clave del comercio exterior. Por esta razón, en Gomsa contamos con agentes aduanales con excelente formación académica y la experiencia de todo

un legado familiar de expertos en el campo.

Ramón Gómez Barquín cumplirá 30 años como agente aduanal. Desde su visión, esta profesión lo escogió a él, ya que viene de una familia aduanera con una gran trayectoria; tanto su padre como su abuelo y tíos eligieron ser agentes aduanales, razón por la cual decidió presentar el examen para obtener su patente y desde 1993 ha ejercido con dedicación.

En su opinión, un buen agente aduanal debe estar rodeado de personal capacitado y especialista en todo tipo de materia, así como gente en campo, es decir físicamente en las aduanas y almacenes para revisar las mercancías y llevar un control de inventarios; “un equipo de trabajo sólido, capacitado yo creo que es lo más importante para una agencia aduanal”, señala.



“ES IMPORTANTE QUE LAS EMPRESAS CUENTEN CON UN AGENTE ADUANAL QUE SEA CONFIABLE Y LES DÉ SEGURIDAD; CON SOPORTE, UN EQUIPO CAPACITADO Y EXPERIENCIA EN EL PRODUCTO QUE SE PRETENDE MANEJAR”.

- RAMÓN GÓMEZ BARQUÍN,
AGENTE ADUANAL DESDE 1993.

THE CUSTOMS AGENT, YOUR TRUSTED LOGISTICS PARTNER

Being a customs agent is more than a profession. It is a vocation that requires many years of training to learn how to carry out activities that are essential to international trade. That is why at Gomsa we rely on customs agents who have excellent academic training, and even have experience derived from a family legacy of experts in the field. According to Ramón Gómez Barquín, who has now been working as a customs agent for 30 years, this profession chose him, as he comes from a family with many years

of history in customs. His father, grandfather, and uncles all chose to be customs agents, and so he decided to take the broker license exam and since 1993 he has been working as an agent. In his opinion, a good customs agent needs the support of trained specialists in a whole range of fields, as well as people working in the field, physically at the customs offices and warehouses, to check the goods and take inventories. “A solid, trained work team, I think, is the most important part of a customs agency,” he explains.

“IT IS IMPORTANT FOR COMPANIES TO HAVE A CUSTOMS AGENT WHO IS RELIABLE AND GIVES THEM PEACE OF MIND; ONE WHO HAS SUPPORT, A TRAINED TEAM AND EXPERIENCE WITH THE PRODUCT THAT IS GOING TO BE HANDLED.”

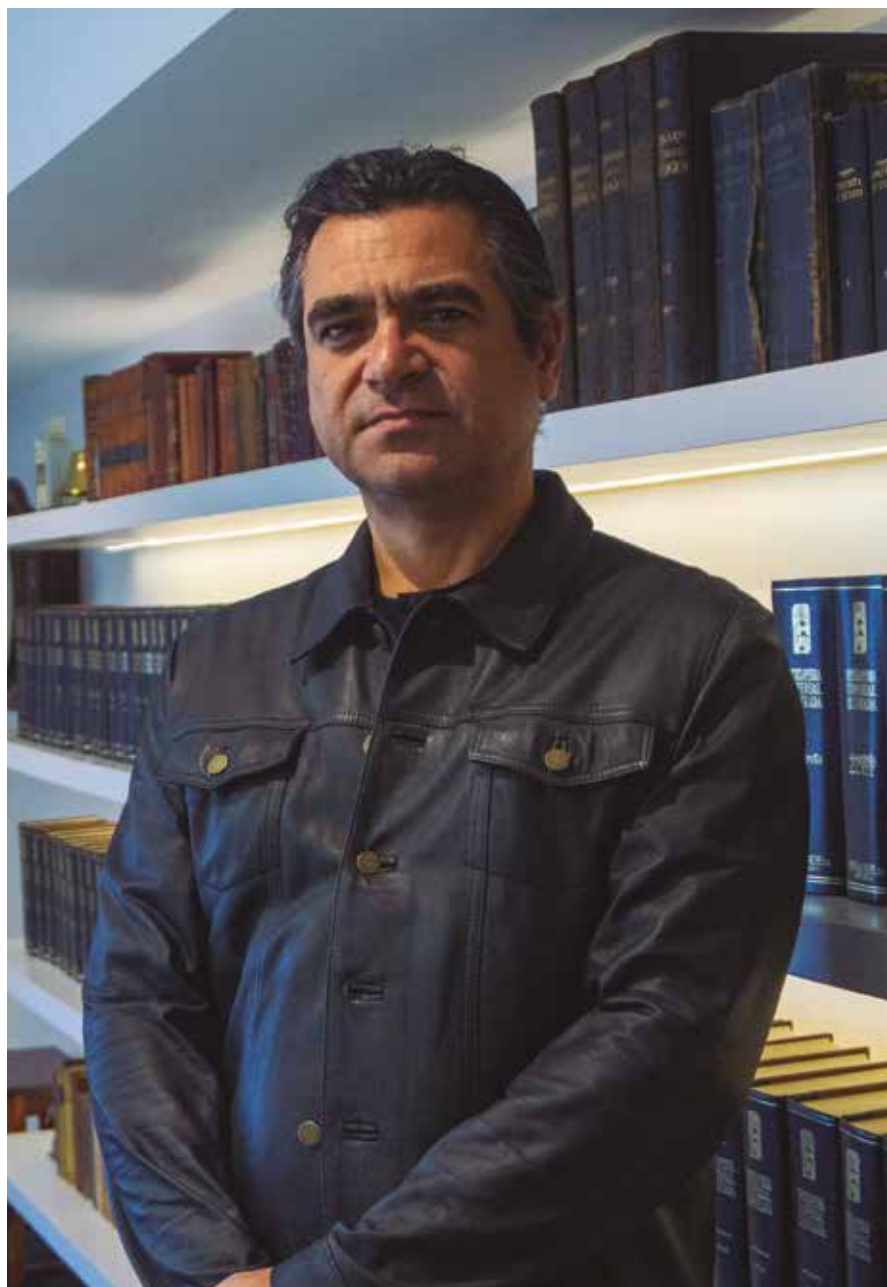
- RAMÓN GÓMEZ BARQUÍN, CUSTOMS
AGENT SINCE 1993.

Fernando Javier Gómez Malpica comparte esta idea. Javier se convirtió en agente aduanal en el año 2016 y cree firmemente en el talento humano como la mayor inversión de una agencia aduanal, pues asegura que los objetivos de las organizaciones no se podrían

lograr sin la gente. “Mantenerse activo, vigente y capacitado es uno de los principales retos de cualquier empresa pero sobre todo en materia logística es fundamental”, señala.

En sus palabras, el agente aduanal se vuelve una extensión natural de la empresa cuando se

involucran procesos de transporte, aduana y la logística de llevar mercancías de un lugar a otro, por este motivo, es parte fundamental de la cadena de suministro contar con un agente eficiente; un aliado estratégico en los procesos para cumplir con la logística planeada.



Fernando Javier Gómez Malpica agrees with this view. Javier became a customs agent in 2016 and is sure that the best investment a customs agency can have is its human talent, as without good people, the goals of organizations could never be achieved. “Keeping active, up-to-date, and trained is one of the biggest challenges for any company but in logistics it is especially crucial,” he says. In his view, the customs agent becomes a natural extension of the company when there are processes involving freight forwarding, customs, and the logistics of shipping cargo from one point to another. That is why an efficient agent who can act as a strategic partner in the process to make the logistical plans happen is an essential part of the supply chain.

“THE BEST INVESTMENT A CUSTOMS AGENCY CAN HAVE IS ITS HUMAN TALENT. KEEPING ACTIVE, UP-TO-DATE, AND TRAINED. THIS IS ONE OF THE BIGGEST CHALLENGES FOR ANY COMPANY, BUT IN LOGISTICS IT IS ESPECIALLY CRUCIAL.”

- FERNANDO JAVIER GÓMEZ MALPICA, CUSTOMS AGENT SINCE 2016.

“LA MAYOR INVERSIÓN DE UNA AGENCIA ADUANAL ES EL TALENTO HUMANO; MANTENERSE ACTIVO, VIGENTE Y CAPACITADO. ESTE ES UNO DE LOS PRINCIPALES RETOS DE CUALQUIER EMPRESA, PERO ES FUNDAMENTAL EN MATERIA LOGÍSTICA”.

- FERNANDO JAVIER GÓMEZ MALPICA, AGENTE ADUANAL DESDE 2016.



“UN BUEN AGENTE ADUANAL DEBE CONTAR CON CAPACIDAD Y LIDERAZGO PARA LLEVAR UNA AGENCIA ADUANAL, PREPARARSE CONTINUAMENTE Y SIEMPRE ESTAR A LA VANGUARDIA PARA PODER DAR UN BUEN SERVICIO”.

- GABRIELA ALICIA SALAS CASIAN,
AGENTE ADUANAL DESDE 2014.

Gabriela Alicia Salas Casian ejerce como agente aduanal desde hace nueve años y desde temprana edad creció y vivió con el comercio exterior por lo que convertirse en agente aduanal fue un proceso natural.

En su opinión, actualmente el agente aduanal es un experto en el comercio exterior y se ha convertido

en un eslabón muy importante para la economía, dado su papel fundamental en la asistencia a los clientes para introducir y extraer de forma legal su mercancía al país; “por ello es de suma importancia estar siempre preparado, capacitándose y a la vanguardia de los cambios de la ley para dar un buen servicio”, asegura.

Gabriela está orgullosa de que cada vez más mujeres se encuentren dentro del gremio y estén preparadas para ejercer de manera impecable esta actividad que requiere preparación constante y adaptación a los cambios tecnológicos globales.

Gabriela Alicia Salas Casian has been working as a customs agent for nine years. As a little girl, she lived and grew up with international trade, so becoming a customs agent was a natural process for her. She asserts that customs agents today are experts in international trade and have become a very important link in the country's economy, as they are responsible for helping customers to transport cargo legally in and out of the country. “That's why it is

of utmost importance always to be well trained, educating yourself, and keeping up with changes to the law in order to offer good service,” she explains. Gabriela is proud of the constantly increasing number of women in her profession, and the fact that those women are constantly becoming better qualified to be able to do an impeccable job in a field that requires constant training and adaptation to global technological changes.

“A GOOD CUSTOMS AGENT NEEDS TO HAVE THE TRAINING AND LEADERSHIP SKILLS TO MANAGE A CUSTOMS AGENCY, TO BE TRAINING CONSTANTLY AND ALWAYS BE UP TO DATE IN ORDER TO PROVIDE GOOD SERVICE.”

- GABRIELA ALICIA SALAS CASIAN,
CUSTOMS AGENT SINCE 2014.



“PARA CONVERTIRTE EN AGENTE ADUANAL DEBES TENER PASIÓN, HACER LO QUE TE GUSTA. ADEMÁS, CONOCER LA OPERACIÓN EN SU TOTALIDAD; DESDE EL RECONOCIMIENTO ADUANERO, CLASIFICACIÓN ARANCELARIA, TRAMITOLOGÍA Y PAGO DE IMPUESTOS, HASTA LA ENTREGA AL CLIENTE CON SATISFACCIÓN”.

- ALEJANDRO GÓMEZ BARQUÍN,
AGENTE ADUANAL DESDE 2017.

Por su parte, Alejandro Gómez Barquín, agente aduanal desde 2017, reconoce la gran extensión del negocio logístico y de comercio exterior en México y lo considera como una actividad que conlleva una gran responsabilidad en cuanto al contacto con clientes, proveedores y autoridades, lo cual lo hace un ejercicio sumamente completo. En su visión, un buen agente aduanal debe tener dos características imprescindibles: “Debe ser honesto y honrado; honesto porque tiene que decirle la verdad al

cliente y a las autoridades, y honrado porque opera con dinero propio y ajeno, además debe de hacer pagos en tiempo y forma”, asegura.

Así, para Alejandro el éxito de las empresas que han perdurado por muchos años en el ámbito del comercio exterior es producto de rodearse de un excelente equipo de trabajo y esto incluye a un buen agente aduanal que los ayude a reducir gastos, costos y generar mayor rentabilidad.

Alejandro Gómez Barquín, a Customs Agent since 2017, believes that the logistics and international trade business in Mexico is very big and is an activity that constitutes a huge responsibility in terms of contact with customers, suppliers, and authorities, making it a very comprehensive activity. That is why a good customs agent needs to have two essential qualities: “They should be honest and upright; honest, because they have to tell customers and the authorities the

truth; and upright because they have to handle money of their own and of others, and they need to make payments on time,” he explains.

According to Alejandro, the success of the companies that have lasted for years in the area of international trade is the result of surrounding themselves with an excellent work team, and that includes a good customs agent who can help them to reduce costs and expenses and raise their profits.

“TO BECOME A CUSTOMS AGENT YOU NEED TO HAVE PASSION, TO DO WHAT YOU LIKE. YOU ALSO NEED TO KNOW THE WHOLE OPERATION, FROM CUSTOMS INSPECTION, TARIFF CLASSIFICATION, PROCESSING PROCEDURES AND TAX PAYMENTS RIGHT UP TO SATISFACTORY DELIVERY TO THE CUSTOMER.”

- ALEJANDRO GÓMEZ BARQUÍN,
CUSTOMS AGENT SINCE 2017.



Finalmente, Gerardo Gómez Barquín, agente aduanal desde 2015, resalta la importancia de ejercer esta profesión, orgulloso de continuar con el legado de una familia de especialistas en el campo; “fue una cuestión que traía en la sangre”, afirma. Para él, las características más importantes de todo agente aduanal son la honorabilidad, la honestidad y la integridad de la persona, para brindar un servicio de excelencia.

Todos los agentes aduanales de nuestra organización se encargan diariamente de hacer llegar la mercancía de nuestros Clientes a su destino, en el mejor tiempo posible y sin percances. Sabemos el valor de contar con un agente preparado y confiable, por ello tenemos en nuestras filas al mejor talento, con un equipo capacitado y experiencia en cualquier tipo de productos. 🐼

“LAS CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES DEL AGENTE ADUANAL SON: HONORABILIDAD, HONESTIDAD E INTEGRIDAD.

- GERARDO GÓMEZ BARQUÍN,
AGENTE ADUANAL DESDE 2015.

Finally, Gerardo Gómez Barquín, who has worked as a customs agent since 2015, stresses the importance of practicing this profession and is proud to continue the legacy of a family of specialists in the field. “It was something I had in my blood,” he points out. For Gerardo, the most important qualities of any customs agent are the honor, honesty, and integrity of the individual, in order to provide top-quality service.

“THE MOST IMPORTANT QUALITIES OF A CUSTOMS AGENT ARE HONOR, HONESTY, AND INTEGRITY.”

- GERARDO GÓMEZ BARQUÍN,
CUSTOMS AGENT SINCE 2015.

All of Gomsa's Customs Agents make sure every day that our Customers' cargo gets to its destination as promptly as possible without a hitch. We know how important it is for companies to be able to rely on a good agent who is trained and reliable, which is why we have the best talent in our ranks, with training and experience in all kinds of products. 🐼



NEARSHORING: LA RELOCALIZACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS

POR: CHRISTIAN HERNÁNDEZ CASTRO, GERENTE DE VENTAS OCGU

Se conoce como *nearshoring* a la estrategia logística de transferir operaciones comerciales, ensamble o manufactura a un país cercano con el fin de reducir costos en la transportación y producción, así como facilitar la gestión del negocio. A diferencia del *offshoring*, el cual consiste en una relocalización de la fabricación a un país distante, el *nearshoring* propone trasladarla a países más próximos a la sede principal y los centros de consumo de la empresa solicitante.

Considerando el contexto geopolítico mundial actual; saliendo de una crisis sanitaria mundial como lo fue la pandemia de COVID-19, con tensiones cada vez más latentes entre China y Estados Unidos, así como la Guerra de Rusia con Ucrania, la logística del transporte internacional y la proveeduría se han visto gravemente afectadas en tiempos, disponibilidad y costos. Por este motivo, se necesitan encontrar soluciones efectivas en las cadenas de suministro,

y una geolocalización como la de México se vislumbra como una gran oportunidad en este sentido. Sin embargo, se requieren políticas gubernamentales, económicas y fiscales bajo un marco regulatorio que dé certeza a los inversionistas; de igual forma serán determinantes las acciones concretas por parte del sector privado de todas las cadenas productivas para dirigir el rumbo hacia un mismo objetivo y entonces sí, el nuevo “*Mexican Moment*” será una realidad.

NEARSHORING: THE RELOCATION OF PRODUCTION CHAINS

BY: CHRISTIAN HERNÁNDEZ CASTRO, OCGU SALES MANAGER

“Nearshoring” is the logistics strategy of transferring manufacturing or assembly operations to a nearby country with the aim of reducing transportation and production costs and facilitating management of the business. In contrast to offshoring, which refers to relocating production to a remote country, nearshoring involves transferring it to countries that are closer to the main headquarters and consumption centers of the company concerned. In view of the current global geopolitical

context, in the wake of the worldwide public health crisis caused by the COVID-19 pandemic, with growing tensions between China and the United States, and Russia’s war with Ukraine, all of which has had a serious impact on international transport and supply logistics in terms of timeframes, availability, and costs, effective solutions need to be found for supply chains, and in this respect a geolocation like Mexico’s should not be overlooked. However, government economic and tax policies are needed to create

a regulatory framework that will give investors the certainty they need; at the same time, the specific initiatives introduced by the private sector in all production chains will be equally important to help turn the “Mexican moment” that people are beginning to talk about into a reality. Disadvantages include problems related to the lack of electric power supply, water availability, the lack of sufficient infrastructure and human resources, as well as a lack of public safety and legal certainty and the high concentration of

¿CUÁLES SON LOS FACTORES QUE FAVORECEN EL NEARSHORING ENTRE MÉXICO Y EL RESTO DE NORTEAMÉRICA?



El T-MEC, el cual facilita el comercio entre las tres naciones, México, Estados Unidos y Canadá.



Los 14 tratados de libre comercio vigentes firmados por México con distintos países del mundo.



La proximidad geográfica de las tres naciones.



Los bajos costos laborales y mano de obra calificada en nuestro país.



Cadenas de suministro eficientes.



Programas de fomento especializados en ensamble y manufactura como lo es el IMMEX.



El buen desempeño de la industria nacional, sobre todo en el sector automotriz.



Entre las desventajas se ubican problemas relativos a la falta de provisión de energía eléctrica, disponibilidad de agua, falta de infraestructura y recursos humanos suficientes, así como la falta de seguridad tanto pública como jurídica, y la alta concentración productiva en pocos estados del país.

Las oportunidades son grandes, pero también existe el riesgo de, al no percibir suficientes ventajas y condiciones para instalarse en México, las empresas se inclinen por ubicarse en Estados Unidos, donde también se están generando políticas de atracción para las empresas norteamericanas.

Aún si México hace muy poco, los beneficios de este proceso de relocalización van a llegar tarde o temprano, sin embargo, el reto es alinear las estrategias gubernamentales y del sector privado para potenciarnos como país,

aprovechando la presente coyuntura del comercio internacional y al mismo tiempo atraer la mayor cantidad posible de inversión extranjera y nuevas empresas.

Por esta razón, en Gomsa estamos listos para asesorar a nuestros Clientes en proyectos integrales de relocalización, mediante estrategias logísticas y aduanales para el éxito de las operaciones. Esto es clave para la adaptabilidad de los negocios al constante cambio del mercado internacional. 📍

FUENTES:

QUINTANA, E. (2023, 13 FEBRERO). ¿QUÉ ESTÁ PASANDO CON EL 'NEARSHORING'? *El Financiero*. [HTTPS://WWW.ELFINANCIERO.COM.MX/OPINION/ENRIQUE-QUINTANA/2023/02/13/QUE-ESTA-PASANDO-CON-EL-NEARSHORING/](https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/enrique-quintana/2023/02/13/que-esta-pasando-con-el-nearshoring/)

THOMSON REUTERS MEXICO. (S. F.). *Nearshoring: la solución actual para el comercio exterior*. [HTTPS://WWW.THOMSONREUTERSMEXICO.COM/ES-MX/SOLUCIONES-DE-COMERCIO-EXTERIOR/BLOG-COMERCIO-EXTERIOR/NEARSHORING-LA-SOLUCION-ACTUAL-PARA-EL-COMERCIO-EXTEIOR](https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior)

production in just a few Mexican states. The opportunities are huge, but there is also a risk that if companies have the perception that there are not enough advantages or conditions to establish bases in Mexico, they will be inclined to locate them instead in the United States, where policies to attract North American companies are also being introduced.

Even if Mexico takes very little action, the benefits of this relocation process will become clear eventually; nevertheless, the challenge is to align government and private sector strategies to promote Mexico as a country, taking advantage of the current context of international trade while at the same time attracting the largest amount of foreign investment

and new business possible. That is why at Gomsa we are ready to advise our Customers on comprehensive relocation projects through logistics and customs strategies that will facilitate the success of their operations. This is crucial for businesses to be able to adapt to the constant changes taking place on the international market.

WHAT ARE THE FACTORS THAT FAVOR NEARSHORING BETWEEN MEXICO AND THE REST OF NORTH AMERICA?

- The USMCA, which facilitates trade between Mexico, the United States, and Canada.
- The 14 currently effective free trade agreements signed by Mexico with different countries around the world.

- The geographic proximity of the three nations.
- The low cost of skilled labor in our country.
- Efficient supply chains.
- Programs to attract companies specializing in assembly and manufacture, such as the IMMEX.
- The good performance of industry in Mexico, especially in the automotive sector. 📍

SOURCES: QUINTANA, E. (2023, FEBRUARY 13). ¿QUÉ ESTÁ PASANDO CON EL 'NEARSHORING'? *El Financiero*. [HTTPS://WWW.ELFINANCIERO.COM.MX/OPINION/ENRIQUE-QUINTANA/2023/02/13/QUE-ESTA-PASANDO-CON-EL-NEARSHORING/](https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/enrique-quintana/2023/02/13/que-esta-pasando-con-el-nearshoring/)

THOMSON REUTERS MEXICO. (N.D.). *Nearshoring: la solución actual para el comercio exterior*. [HTTPS://WWW.THOMSONREUTERSMEXICO.COM/ES-MX/SOLUCIONES-DE-COMERCIO-EXTERIOR/BLOG-COMERCIO-EXTERIOR/NEARSHORING-LA-SOLUCION-ACTUAL-PARA-EL-COMERCIO-EXTEIOR](https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior)



LA FUERZA DE GOMSA ESTÁ EN ELLAS



En el marco del Día Internacional de la Mujer más de 400 Colaboradores de las distintas unidades de Gomsa participaron en la plática “Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) en la empresa”, la cual se impartió en el mes de marzo y tuvo como objetivo compartir los retos y oportunidades de la participación de las mujeres en las empresas, la diferencia entre diversidad, equidad e inclusión, así como las mejores

prácticas en México y en el mundo para lograr aplicar la DEI en las organizaciones.

En la sesión impartida por la maestra Norma Alicia Ramírez, presidenta del Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias Veracruz, nuestros Colaboradores pudieron aprender, reflexionar y dialogar sobre estos temas con la finalidad de tomar conciencia respecto a la importancia de empoderar a las mujeres en todos los entornos, así

GOMSA'S STRENGTH IS IN ITS WOMEN

To mark International Women's Day, more than 400 Associates from different Gomsa units participated in the talk “Diversity, Equity, and Inclusion (DEI) in Business,” which was delivered in March. The purpose of the talk was to share the challenges and opportunities faced by women working in business, the difference between diversity, equity, and inclusion, and the best practices in Mexico and around the world to

ensure the application of DEI in all organizations. At the talk, delivered by the teacher Norma Alicia Ramírez, President of the Coordinating Council of Women Entrepreneurs of Veracruz, our Associates had the opportunity to learn about, reflect on, and discuss these issues with the aim of raising awareness about the importance of empowering women in all environments and commemorating the progress they



como conmemorar la lucha por su desarrollo íntegro y participación en la sociedad.

.....
EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER SE CELEBRA EL 8 DE MARZO Y TIENE COMO OBJETIVO PROMOVER LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y LA NO DISCRIMINACIÓN HACIA LAS MUJERES.

En Gomsa, más del 50 por ciento de nuestra plantilla está conformada por mujeres y su trabajo es fundamental para el éxito de las operaciones diarias. Por ello, reconocemos su esfuerzo y agradecemos su labor diaria, porque son pieza clave para el nuestro y todos los negocios alrededor del mundo. 🌍

¡Gracias por luchar para construir un futuro mejor!



have made in the fight for their full development and participation in society.

.....
“INTERNATIONAL WOMEN’S DAY IS HELD ON MARCH 8 TO PROMOTE EQUAL OPPORTUNITIES AND NON-DISCRIMINATION.”

At Gomsa, more than 50 percent of our staff are women and their work is essential to the success of our daily operations. We therefore recognize their efforts and give thanks for their daily contributions, because they are key to our business and to all businesses around the world. 🌍

Thank you for fighting to build a better future!



CONOCIENDO TRANSPORTE TERRESTRE

Trasladar las cargas de Gomsa y de sus Clientes es responsabilidad de nuestra unidad de negocio Transporte Terrestre, la cual, como su nombre lo indica, se encarga de desplazar las mercancías a través de cualquier vía terrestre por México y la frontera norte y sur.

Conformado por unidades de autotransportes, tractocamiones, *fulles*, cajas secas, cajas refrigeradas, tortons, camionetas y otros transportes, esta división atiende las

necesidades de nuestros Clientes, así como las de otras unidades de negocio dentro de la empresa.

La infraestructura base está ubicada en Veracruz; ahí es donde se encuentran las Áreas Operativas, Servicio al Cliente, Mantenimiento, Contabilidad, Recursos Humanos y Otros Transportes; de la misma forma cuenta con una terminal en el puerto de Manzanillo, donde unidades propias brindan el servicio a quienes lo requieran. Sin embargo, pueden atender a cualquier puerto donde existan agencias aduanales,

es decir, también ofrecen viajes de origen en Lázaro Cárdenas, Altamira, Tuxpan, Ciudad Hidalgo, Laredo, Tx. y el aeropuerto de la CDMX.

A la cabeza de Transporte Terrestre se encuentra el Director de Transporte, quien tiene a su cargo a cuatro gerencias directas: Operaciones, Servicio al Cliente, Otros Transportes y Mantenimiento. Todas ellas se apoyan en otras áreas dentro del corporativo, como: Gerencia Administrativa, TI y Recursos Humanos.

GETTING TO KNOW GROUND TRANSPORTATION

Moving the cargo of Gomsa and its Customers is the responsibility of our Ground Transportation Business Unit, which, as its name suggests, looks after the shipment of goods via any land route throughout Mexico and across its northern and southern borders. With a fleet of cargo truck units, tractor units, full trailers, dry van trailers, refrigerated trailers, bobtails, light trucks, and other transport vehicles, this division serves the needs of our Customers and of other business units within the company. The base infrastructure of the business unit is in Veracruz, which

is where the Operations, Customer Service, Maintenance, Accounting, Human Resources, and Other Transport Areas are located. The unit also has a terminal in the port of Manzanillo, where unit staff provide services to anyone who requires them. However, they can also provide services at any port where customs agencies are located, including: Lázaro Cárdenas; Altamira; Tuxpan; Ciudad Hidalgo; Laredo, TX; and Mexico City Airport. At the head of Ground Transportation is the Transportation Director, who is directly responsible for four management areas: Operations,

Customer Service, Other Transport, and Maintenance. All these areas are supported by other areas in the corporation, such as Administrative Management, IT, and Human Resources.

They have a fleet of: 56 own tractor units

- 16 in Manzanillo
- 40 in Veracruz

These units can haul:

- Full trailer containers
- Single containers
- Dry van and refrigerated trailers
- Full trailer and semi-trailer platforms

TIENEN UNA CONFIGURACIÓN DE:



62
tractocamiones
propios

16

en Manzanillo

46

en Veracruz

LOS CUALES PUEDEN ARRASTRAR:

- Fultes de contenedores
- Cajas secas y refrigeradas
- Contenedores sencillos
- Plataformas tanto en full como en sencillo

Actualmente, el equipo atiende un significativo volumen de requerimientos por parte de Agencia Aduanal, pues ambas unidades de negocio se complementan para ofrecer servicios a nuestros Clientes, por otro lado, Transporte Terrestre realiza también una gran cantidad de servicios internos. Siempre alineados a los valores institucionales de la empresa, hacen especial énfasis en temas de servicio al cliente, rentabilidad y calidad.

Uno de sus retos más grandes como equipo surgió luego de la pandemia por COVID 19. Tras el duro golpe que sufrió el comercio en todos sus aspectos, la unidad de negocio se vio en la necesidad de adaptarse a la situación, haciendo una reconfiguración de procesos con una nueva estrategia. Esta situación derivó en el incremento de la rentabilidad, logrando con ello estar hoy en día por el camino correcto hacia los buenos resultados, manteniendo la excelente percepción de los servicios.

A futuro, están enfocados en el crecimiento, buscando triplicar su flota en un plazo de cinco años. Con un crecimiento sostenido no solo en cantidad de unidades sino también en rentabilidad y captación a clientes, por ello exploran nuevas y mejores alternativas para mantener siempre a la unidad de negocio acorde a los altos estándares de Gomsa.

“PARA MÍ, GOMSA TRANSPORTE TERRESTRE TIENE EL POTENCIAL PARA CONVERTIRSE EN LA UNIDAD

DE NEGOCIO MÁS RENTABLE Y LA DE MAYORES INGRESOS DE LA ORGANIZACIÓN. HAY UN POTENCIAL MUY GRANDE EN EL MERCADO PARA CRECER A VOLUMENES IMPORTANTES, POR ELLO TOMO CON GRAN IMPORTANCIA LA RESPONSABILIDAD DE PERTENECER Y LIDERAR ESTA ÁREA”.

- GERARDO DÁVILA EMBA,
DIRECTOR DE TRANSPORTE TERRESTRE.

“CONSIDERO QUE ESTA UNIDAD DE NEGOCIO ES UNA PIEZA COMPLEMENTARIA EN NEGOCIACIONES PARA ATRAER MÁS CLIENTES, COADYUVANDO EN EL ALCANCE DEL SERVICIO QUE EN GENERAL PODEMOS OFRECER, DANDO BENEFICIO HACIA LOS RESULTADOS INTERNOS DE LA ORGANIZACIÓN”.

- LUISY DANIELA ROMERO CABRERA,
GERENTE DE SERVICIOS DE VALOR
AGREGADO (ANTERIORMENTE GERENTE
DE OTROS TRANSPORTES)

The team currently handles a significant volume of Customs Agency requests, as the two units offer services that complement each other to cover our Customers' needs. On the other hand, Ground Transportation also provides a wide range of internal services. Always in line with the company's institutional values, they place a special emphasis on customer service, profitability, and quality.

One of the biggest challenges that this team has had to face occurred as a result of the COVID-19 pandemic: with every aspect of the business taking a huge hit, this business unit had to adapt to the situation, reorganizing its processes with a new strategy. The result of this was increased profitability, so that today we are on the right track toward good financial results while

maintaining the excellent perceptions of the services we offer.

Looking to the future the focus is on growth, with the aim of tripling the size of the fleet over the next five years. With sustained growth not only in terms of the number of units but also in terms of profitability and customer acquisition, Ground Transportation is exploring new and better ways of consistently meeting Gomsa's high standards.

“IN MY OPINION, GOMSA GROUND TRANSPORTATION HAS THE POTENTIAL TO BECOME THE MOST PROFITABLE BUSINESS UNIT WITH THE BIGGEST REVENUES IN THE ORGANIZATION. THERE IS A HUGE POTENTIAL IN THE MARKET TO GROW

TO SIGNIFICANT VOLUMES, WHICH IS WHY I TAKE THE RESPONSIBILITY OF BELONGING TO AND LEADING THIS AREA VERY SERIOUSLY.”

- GERARDO DÁVILA EMBA, GROUND
TRANSPORTATION DIRECTOR.

“I THINK OF THIS BUSINESS UNIT AS A COMPLEMENTARY PIECE IN NEGOTIATIONS TO ATTRACT MORE CUSTOMERS, CONTRIBUTING TO THE SCOPE OF SERVICES WE CAN OFFER IN GENERAL, WITH A BENEFIT FOR THE ORGANIZATION'S INTERNAL RESULTS.”

- LUISY DANIELA ROMERO CABRERA,
GERENTE DE SERVICIOS DE VALOR
AGREGADO (ANTERIORMENTE GERENTE
DE OTROS TRANSPORTES)



CONOCE GOMSAUNIVERSITY

En 2021 se concibió GomsaUniversity como la solución empresarial para brindar formación específica a nuestros Colaboradores así como los conocimientos y procesos propios de la empresa. Actualmente, la

universidad corporativa de Gomsa se está estructurando con la finalidad de otorgar a todo nuestro equipo las herramientas clave para su crecimiento. Así, transformamos el área de Capacitación en lo que es hoy **GomsaUniversity**.

¿Qué es GomsaUniversity?

Es el centro de formación y desarrollo de competencias de Gomsa en donde se valora el aprendizaje, el cual es necesario para ver a nuestro equipo crecer, por esta razón implementamos las herramientas necesarias para formar personal competente, preservando y enriqueciendo el conocimiento y los procesos de la empresa.

Con cinco academias cuidadosamente conformadas, los Colaboradores podrán nutrir sus conocimientos, fortalecer sus competencias y desarrollar sus habilidades a través de **rutras de aprendizaje**.



Academia de Talento Humano



Academia Aduanal



Academia Comercial



Academia de Logística



Academia de Administración y Finanzas

MEET GOMSAUNIVERSITY

In 2021, GomsaUniversity was created as a business solution to provide specific training to our Associates, with the aim of helping them to develop a full understanding and mastery of the company's processes. Currently, Gomsa's corporate university is being structured to provide all our staff with the tools they need for their growth, with the transformation of the Training Area into what

from now on will be known as GomsaUniversity.

What is GomsaUniversity?

GomsaUniversity is a training and skills development center that values learning, which is essential to see our work team grow. For this reason, we are implementing the tools necessary to train competent personnel, preserving and enhancing their knowledge of company processes. With five carefully designed

academies, Associates will be able to build on their knowledge, reinforce their competencies, and develop their skills by means of different learning pathways.

- Human Talent Academy
- Customs Academy
- Commercial Academy
- Logistics Academy
- Administration & Finance Academy

We want to leverage the potential of our people to expand their



Queremos aprovechar el potencial de nuestra gente para expandir sus capacidades profesionales, por ello cada academia está compuesta de contenidos específicos relevantes para los puestos relacionados con la especialidad de la academia y al mismo tiempo contribuyen a las rutas de aprendizaje para el personal de otras áreas.

MISIÓN

Formar personal competente, preservando, enriqueciendo y gestionando el conocimiento asociado a Gomsa, las estrategias de la empresa y sus procesos con la finalidad de generar valor agregado a nuestros Colaboradores, Clientes y accionistas, diferenciándonos de los competidores por medio de nuestra gente.

VISIÓN

Ser un activo para la empresa a través de la generación de valor mediante su talento humano.

OBJETIVOS

1. Formar personal competente.
2. Ser una ventaja competitiva para nuestra gente, Clientes y accionistas.
3. Brindar oportunidades de desarrollo a nuestro talento.
4. Atraer y retener el talento.

Con GomsaUniversity, nuestra gente tiene el aprendizaje a su alcance para invertir su tiempo en reforzar sus conocimientos e impulsar su crecimiento. 🌱



professional capacities. That is why each academy offers specific content relevant to the positions associated with the field of specialization of each academy, while at the same time contributing to learning pathways for staff in other areas.

MISSION

To train competent personnel by preserving, enhancing, and developing knowledge related to Gomsa and its strategies

and processes, with the aim of generating added value for our Associates, Customers, and shareholders, distinguishing us from the competitors through our people.

VISION

To be an asset to the company through the generation of value in its human talent.

OBJECTIVES

1. To train competent personnel.

2. To offer our people, Customers, and shareholders a competitive advantage.
3. To provide our talent with development opportunities.
4. To attract and retain talent.

With GomsaUniversity, our people have access to learning so that they can invest their time in reinforcing their knowledge and contributing to their professional growth. 🌱

CONQUISTANDO LA FRONTERA NORTE

Actualmente el comercio internacional amerita que las empresas lleven los negocios de sus clientes a más lugares, de la manera más segura y eficaz posible. En Gomsa lo hacemos posible gracias al gran trabajo que hemos logrado en lo que se refiere al cruce de mercancías por la frontera norte.

Y una parte importante de ello ha sido nuestra bodega en Laredo, Tx. la cual nos ha permitido cumplir con las necesidades y requerimientos de nuestros Clientes, para transportar sus mercancías por todo el norte de América

BODEGA LAREDO, TX. NUESTRO PUNTO CLAVE

Servicios logísticos con los que contamos:

- Agentes aduanales.
- Agenciamiento Aduanal Americano.
- Transporte internacional EE. UU.-Canadá.
- Transporte Terrestre por México.

Gracias a la posición estratégica de nuestras instalaciones, podemos cumplir con los tiempos de tránsito. Y nuestra experiencia con las leyes mexicanas nos convierte en aliado estratégico de nuestros Clientes en EE. UU. y Canadá.

Centros de distribución:

- Almacenaje
- *Pick and pack*
- Inventarios

Conquistar la frontera norte es fundamental para cumplir las necesidades de nuestros Clientes en Estados Unidos y Canadá.

CONQUERING THE NORTHERN BORDER

International trade today requires companies to take their customers' business to more locations in the most secure and effective way possible. At Gomsa, we make this possible thanks to the excellent work we have achieved in the area of freight forwarding across the northern border.

And an important part of this has been our warehouse in Laredo, TX, which has allowed us to meet the needs and requirements of our Customers to transport their goods all over North America.

LAREDO, TX WAREHOUSE OUR KEY LOCATION



Logistics services we offer:

- Customs Agents.
- US Customs Brokerage.
- US-Canada international transportation.
- Ground transportation throughout Mexico.

Thanks to the strategic position of our facilities, we can meet shipment delivery deadlines. And our experience with Mexican laws makes us a strategic partner for our Customers in the US and Canada.

Distribution Centers:

- Storage
- Pick and Pack
- Inventories

**Conquering the northern border is essential to
meet the needs of our Customers in the United
States and Canada.**



ENTUSIASTAS DE LAS TRADICIONES



En el marco del Día de Muertos realizamos nuestro segundo concurso de calaveritas literarias el cual contó con la participación de Colaboradores Gomsa de todas nuestras oficinas.

Todos los participantes destacaron por mostrar gran creatividad en sus composiciones. Al finalizar el concurso, el comité designado eligió a tres ganadores, quienes fueron premiados con tarjetas de regalo digitales. 🎁

¡GANADORES!

ENTRE HUESOS, VERSOS Y TRADICIÓN



María de Jesús León Hernández
Veracruz



José Ismael Castañeda Cobos
Veracruz



Josué Yahir Villegas Chávez
Veracruz

**¡Gracias por promover nuestras
tradiciones con gran entusiasmo!**



EMBRACING OUR TRADITIONS



In celebration of the Mexican tradition of Day of the Dead, we held our second Literary Calavera Competition, with Gomsa associates from all our offices presenting satirical poems about death, traditionally known in Mexico as calaveritas literarias ("literary skulls").

All of the participants delighted the audience with the extraordinary creativity of their compositions. At the end of the competition, the jury chose three winners, who were awarded digital gift cards.🎁

WINNERS

BONES, POETRY, AND TRADITION



María de Jesús León Hernández
Veracruz



José Ismael Castañeda Cobos
Veracruz



Josué Yahir Villegas Chávez
Veracruz

**Thank you for promoting our traditions
with such enthusiasm!**

CALIDAD Y SEGURIDAD GARANTIZADA EN NUESTROS SERVICIOS DE CADENA DE SUMINISTRO



**Seguimos trabajando para ser el mejor aliado
estratégico, reforzando la calidad y la confiabilidad en
nuestros servicios.**

GOMSA
Go forward

PROTEGE TU MERCANCÍA, **NOSOTROS TE LA CUIDAMOS**



GESTIONA EL RIESGO EN TU **CADENA DE SUMINISTRO**

- Cobertura todo riesgo (en mercancías nuevas)
- Deducibles 0%
- Cobertura de averías gruesas
- Cobertura en movimientos locales
- Cobertura en maniobras
- Cobertura en robos y daños parciales
- Cobertura en hurto
- Gestión del reclamo

SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

800 00 46672 | www.gomsa.com | info@gomsa.com

GOMSA
Go forward

SEGURIDAD Y EFICIENCIA **GARANTIZADA**



FREIGHT FORWARDING

TU CARGA EN LAS MEJORES MANOS

CONFÍA EN NOSOTROS PARA
EL TRASLADO DE TUS MERCANCÍAS

- SERVICIO NACIONAL E INTERNACIONAL EN MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.
- RUTAS PLANIFICADAS, TECNOLOGÍA DE PUNTA Y EQUIPO ESPECIALIZADO.
- OPTIMIZACIÓN DE COSTOS Y TIEMPOS DE RECORRIDO.
- SISTEMAS DE COMUNICACIÓN Y GEOLOCALIZACIÓN.
- OPERADORES CERTIFICADOS EN EL MANEJO Y ASEGURAMIENTO DE LA CARGA.

SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

800 00 46672 | www.gomsa.com | info@gomsa.com

GOMSA
Go forward