

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE
Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa de Desarrollo para la Comercialización y Ventas Nacionales e
Internacionales



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

**3J02B Desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e
internacionales I CEDECOM
“CTI TECHNICAL SERVICES”**

PRESENTAN

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Aideé Viridiana Hernández Torres
Lic. En Comercio y Negocios Globales. Valeria Sofía Rincón García
Lic. En Comercio y Negocios Globales. Itzayana Ruíz Hernández
Lic. En Comercio y Negocios Globales. Martín Barrozo Lomas

Asesora PAP: Mtra. Montserrat Moncada Navarro.

Tlaquepaque, Jalisco, diciembre de 2020

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción.....	4
1.1. Objetivos.....	4
1.2. Justificación	4
1.3 Antecedentes.....	5
1.4. Contexto.....	6
2. Desarrollo	6
2.1. Sustento teórico y metodológico	6
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	11
3. Resultados del trabajo profesional.....	16
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	17
5. Conclusiones.....	33
6. Bibliografía.....	38

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son una modalidad educativa del ITESO en la que el estudiante aplica sus saberes y competencias socio-profesionales para el desarrollo de un proyecto que plantea soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.

A través de las actividades realizadas en el PAP, se acreditan el servicio social y la opción terminal. Así, en este reporte se documentan las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo del proyecto, sus incidencias en el entorno, y las reflexiones y aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

El desarrollo de este proyecto surge de la necesidad que se presenta en la empresa de generalizar el conocimiento que se debe de tener acerca de las implicaciones existentes en los procesos de importación que se deben llevar a cabo en México con el fin de agilizar los procesos logísticos de la empresa.

Uno de los principales objetivos de este proyecto estuvo enfocado en encontrar la manera de plasmar el proceso de importación de mercancías y explicarlo de una forma lo más entendible y sencillo posible, esto con el fin de que cualquier persona (que tenga o no conocimientos previos acerca de este tema) pueda comprenderlo a su totalidad y le sea útil para tener una idea más amplia acerca de los trámites y procesos necesarios para lograr un correcto despacho aduanero en México.

La manera en la que se logró explicar con mayor detalle este proceso, fue realizando un diagrama de flujo en el que se explican todos los procedimientos que se deben llevar a cabo con el fin de completar una importación al territorio mexicano; este diagrama fue hecho específicamente para la empresa, por lo que está adaptado a la forma en la que esta usualmente realiza sus importaciones, especificando paso a paso los procedimientos a realizarse, el encargado de cada procedimiento y los tiempos aproximados que se deben destinar para completar cada uno de los pasos a seguir.

De igual manera, con el fin de lograr una adaptación lo más enfocada posible a este proyecto, se trabajó previamente en un análisis de información de distintos aspectos de la empresa, como lo son: situación actual de la empresa, principales productos importados sus especificaciones, rutas logísticas que se utilizan y la manera en la que actualmente llevan a cabo sus procesos aduanales en México.

1. Introducción

1.1. Objetivos

Objetivo General:

Realizar un plan de importación para la empresa CTI Technical Services enfocado en desglosar el proceso aduanal que se debe de seguir en México para la liberación de mercancías. Al mismo tiempo, complementando con una propuesta de ruta logística.

Objetivos Específicos:

- Registro de información general de la empresa
- Determinar clasificación arancelaria de cada producto a importar
- Análisis de actual ruta logística
- Propuesta de nuevo escenario logístico
- Diagrama de proceso aduanal en México (Diagrama de Flujo de Aduanal)
- Análisis de Agentes Aduanales actuales y propuesta de nuevas opciones

1.2. Justificación

Se considera que la importancia de la realización de este proyecto es, el poner en práctica los conocimientos que se han obtenido a lo largo de nuestros estudios universitarios y utilizarlos con la finalidad de tener un impacto positivo en el desarrollo de la empresa CTI Technical Services, la cual recurrió a formar parte de CEDECOM Internacional ya que lleva tiempo operando internacionalmente, sin embargo, debido al desconocimiento de varios procesos indispensable ante la ley para realizar operaciones de comercio exterior, la empresa solicitó apoyo para trabajar en sus áreas de mejora, con la finalidad de agilizar sus procesos de importación y saber cómo reaccionar ante diversos escenarios que se pueden presentar en sus operaciones.

A través de este proyecto, ayudamos a empresas como CTI a desarrollar sus capacidades empresariales para que puedan tener un mejor desempeño organizacional, nuestro

compromiso fue ayudar a la empresa con un plan de trabajo más elaborado y enfocado en sus necesidades actuales, contribuyendo así a que sea una empresa más preparada que por consiguiente sea fuerte y sólida en la industria, generando así una mayor capacidad de competir en mercados internacionales e impulsando las empresas mexicanas de calidad.

1.3 Antecedentes

Comware es una empresa estadounidense fundada en 1985, nacida en el sur de California y ubicada en el condado de Orange, comenzaron como proveedores de productos y servicios de postventa para usuarios de ATE y actualmente lideran la industria de soluciones de seguridad en su país de origen.

Precisamente por el crecimiento de la misma, se dio la oportunidad en 2018 de abrir una planta en México y es así como nace CTI Technical, la planta se ubica en Tlaquepaque Jalisco. Este proyecto se forma del cierre de una empresa que tenía el mismo giro y operaba a nivel mundial, y al tener sede y bastante maquinaria en México, realizó una subasta de sus componentes, ante esto, el actual dueño de *CTI Technical Services*, vino a comprar dicha maquinaria que funcionarían para la empresa estadounidense *Comware*, sin embargo, tuvo la oportunidad de contactar y conocer al equipo de trabajo que laboraba para la empresa que había cerrado. Tanto el personal que había quedado sin empleo, como el dueño, se interesaron en aliarse y formar una organización que fungiera como sede de *Comware* en México. Por motivos de fonética y registro de marca, tuvieron que utilizar otro nombre, momento donde nace *CTI Technical Services*.

El origen de este proyecto, radica en la necesidad de una mejor comunicación entre Comware y CTI, esto a través del entendimiento de los procesos aduanales y logísticos que implican la introducción de mercancías a México, ya que, al ser diferentes países se tienen que tomar en consideración las diferentes leyes aplicables. Por otro lado, también existen otros factores que repercuten en el retraso de sus operaciones, como las barreras lingüísticas y culturales.

1.4. Contexto

CTI Technical tiene operando desde 2018, desde entonces, el área de comercio exterior no ha sido desarrollada de acuerdo con las necesidades de la empresa y tiene poca vinculación con las áreas de servicios técnicos y de soporte, afectando así, la comunicación entre las mismas. Sus operaciones, se ven retrasadas debido a la falta de procesos establecidos, pues se actúa de una manera más reactiva que preventiva, debido a que existe un limitado conocimiento sobre los procesos necesarios para poder importar mercancías a México, afectando así, la agilidad y entrega de los pedidos a sus clientes.

Adicional a lo anterior, en el momento en el que se desarrolló el proyecto, es un período de mucha incertidumbre debido a la pandemia del COVID-19, puesto que varias instituciones gubernamentales tuvieron que reducir sus tiempos de atención, lo cual hizo que algunos procesos se vieran afectados en cuestión de tiempo. También, entró en vigor el nuevo tratado entre Estados Unidos de América, Canadá y México; el T-MEC, el cuál vino a sustituir al TLCAN, teniendo impacto directo en empresas como CTI, que tienen operaciones en ambos países (Estados Unidos de América y Estados Unidos Mexicanos). Por otro lado, en México se hizo un cambio en las Normas Oficiales Mexicanas, obligando a las empresas a modificar sus etiquetados y teniendo que acudir a Unidades de Verificación para poder cumplir con los requerimientos de la ley. Más adelante, se expone más a detalle las diferentes circunstancias que se tuvieron que tomar en consideración para el desarrollo del proyecto, sin embargo, estas fueron algunas de las generalidades del entorno.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

Habiendo definido tanto el objetivo general como los específicos, se lograron plasmar las necesidades de la empresa para así dirigir adecuadamente el objetivo del proyecto. A

través de lo anterior, se establecieron las tareas a llevar a cabo, para realizar las investigaciones correspondientes y lograr así, un buen desarrollo de los entregables. Las acciones llevadas a cabo, fueron fundamentadas de la siguiente manera:

- Se realizó un diagnóstico empresarial y exportador, a través de la plataforma digital “Yo exporto”, con la finalidad de identificar las áreas de oportunidad de CTI y de esta manera, enfocarnos en las áreas adecuadas.
- Para poder conocer correctamente las regulaciones y restricciones no arancelarias que se requieren para cada producto, se consultaron las tarifas de la Ley de Impuestos Generales de importación y Exportación.
- En cuanto a la generación de los flujos sobre los procesos aduanales y logísticos, se consultó La Ley Aduanera, la Ley de Comercio Exterior, la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación y todas las leyes aplicables vigentes.
- Para desarrollar el tema logístico, se consultaron varias empresas de la industria, tomando en cuenta los puntos esenciales como: empaque, embalaje, cubicaje y así poder realizar cotizaciones reales de acuerdo a las necesidades de la empresa.
- Se consultó la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana, con el fin de generar un directorio de agentes aduanales especializados en el giro de la empresa y que pueden trabajar en conjunto con la misma.

Con la finalidad de lograr un buen desarrollo del proyecto, las actividades llevadas a cabo en este proyecto tuvieron un sustento teórico en algunas de las materias que fueron cursadas a lo largo de la carrera por los integrantes del equipo; las principales asignaturas que representaron la mayor ayuda para lograr el desarrollo de este proyecto de manera exitosa fueron:

Clasificación arancelaria:

A partir de los temas vistos en esta asignatura, se facilita el entendimiento de lo que es una fracción arancelaria y de lo que representan cada uno de los dígitos que la componen, lo cual fue de gran ayuda a la hora de analizar cada una de las fracciones que son utilizadas por la empresa para importar los distintos productos que son comercializados por la misma con más frecuencia. De la misma manera, se logra entender los distintos impuestos aplicables a ciertos productos, así como otros aspectos a considerar con el fin de conocer la viabilidad de comercializar distintos tipos de mercancías.

Prácticas desleales y barreras no arancelarias:

Como complemento a los aprendizajes adquiridos en la materia de Clasificación arancelaria, a partir de los temas vistos en esta materia, se logró tener un mayor entendimiento acerca de los aspectos que se deben tomar en cuenta al realizar el proceso de importación particular de cada uno de los distintos productos con los que se trabajó en el proyecto, teniendo un enfoque en las regulaciones no arancelarias que se deben cumplir previo a realizar el proceso de importación con el fin de prevenir y evitar problemas futuros que puedan representar atrasos en el proceso de despacho aduanero o gastos extras por incumplimiento de regulaciones.

Operación aduanera:

Gracias a los conocimientos adquiridos en esta asignatura, se tenían conocimientos previos por parte de los integrantes del equipo acerca de cada uno de los procesos que se deben llevar a cabo (tanto por la empresa como por la aduana) con el fin de completar

exitosamente el proceso de despacho aduanal de la mercancía al ingresar al territorio mexicano, por lo que facilitó el entendimiento y la realización de uno de los principales enfoques que se tuvo en el proyecto, el cual fue la realización de un diagrama de flujo aduanal adaptado a las necesidades específicas de la empresa.

Logística:

Logística fue una materia que puso a prueba la destreza, agilidad y espacialidad que podemos generar para hacer más eficiente un viaje o flete en cuanto a la transportación de mercancía (cubicaje), selección de medio indicado y acatando las necesidades de la empresa, etc. Cada uno de estos aspectos pudieron plasmarse en el proyecto debido a que se diseñó un escenario logístico para CTI, precisamente para que la compañía pudiera tener alternativas de la manera en la que actualmente importar. Sin los conocimientos adquiridos en Logística Internacional no se hubiera podido crear una ruta a la medida y proyecciones futuras para CTI.

Gestión Aduanera:

Sin duda alguna esta asignatura fue la base para ayudar a resolver las “Actividades adicionales” trabajadas para la empresa. Gestión aduanera brinda información clave para aplicación a programas de fomento, registros, obtención de certificados de origen, consulta de regulaciones no arancelarias (NOM’S), procesos y trámites que aplican meramente a las actividades cotidianas que vive una empresa involucrada en el comercio exterior. Gracias a esta materia se pudo guiar a CTI para asesorar y explicarle a la empresaria a dónde tenía que recurrir para obtener información, hacer inscripciones o tener formularios para cualquiera de este tipo de contratiempos que se fueron presentando y resolviendo.

Gestión Empresarial:

Gestión empresarial y sus bases, ayudaron a impulsar y encaminar el sentido de filosofía, cultura, protocolos y administración general de CTI. Saber que esta empresa se desprende

de una matriz estadounidense, sin duda fue un reto descifrar qué partes venían adquiridas o aprendidas por parte de esa sede y cuales eran meramente de CTI. Enfocándonos al área de comercio exterior, pudimos hacer recomendaciones para ligar y comunicar más a las áreas de exportaciones (En USA) y la de importaciones (En México) por medio de diseño de organigrama, establecimiento de filtros y acuerdos entre personal de los dos ámbitos. Claramente esta clase nos hizo darnos cuenta de todo eso, desde la valoración y análisis de su misión, visión, objetivos, estrategias y más.

Análisis de riesgos:

Esta materia desde el comienzo del proyecto fue clave, ya que se comenzó por conocer los riesgos que se presentaban si los problemas de CTI persistían, y de la misma manera cómo podríamos evitar que estos riesgos se volvieran una realidad y afectaran la estabilidad que la empresa presenta, por esta misma razón es que dicha asignatura fue fundamental para la toma de decisiones y recomendaciones que podremos presentar a la empresa.

Plan de negocio:

Dicha asignatura tiene como base el formar un proyecto de exportación desde cero, con una empresa y un panorama reales, por lo que considero que fue muy importante para que pudiéramos llevar a cabo el proyecto de una forma tan hábil y con conocimientos previos al comienzo del mismo, por otro lado, las herramientas utilizadas a lo largo de esta asignatura, nos fueron muy fundamentales para poder dar un trabajo continuo a las ideas planteadas desde un comienzo, y lograr cumplir con objetivos y perspectivas personales.

Marco legal de los negocios:

El marco legal de los negocios, como va de la mano con el proceso aduanal en México, tuvo que entrar en juego en algún punto del proyecto, y darnos una idea de cómo se tiene que manejar la parte legal de una empresa en esta área de comercio exterior, por lo que considero “Marco legal de los negocios” fue una asignatura esencial en la elaboración del proyecto y colaboración con CTI, tomando un rol importante en la parte de los derechos

de la empresa al contratar ciertos servicios en aduanas o empresas legales como las unidades de verificación aduanera, o por otro lado, las empresas de transporte y logística.

Consultoría en los negocios internacional

Gracias a los conocimientos adquiridos en esta materia, pudimos tener una mejor comunicación con la empresa y orientar adecuadamente el proyecto, ya que, en términos generales esta materia es fungir como los “doctores de las empresas” y siguiendo la analogía para poder recetar se necesita conocer los síntomas. Por lo tanto, indagamos en las necesidades de CTI y abordamos con preguntas claves que nos ayudaron a entender adecuadamente el contexto, logrando generar un diagnóstico que a su vez fue esencial para poder desarrollar el plan de trabajo.

Empresas del comercio exterior

Es una de las primeras materias que se cursan en la carrera y me parece fundamental, pues nos da un primer acercamiento y panorama general de todo lo que implica una operación de comercio exterior. Empezando así, a conocer términos más específicos de la carrera, como lo son los INCOTERMS, los cuales, sin duda fueron requeridos en este proyecto, para entender más sobre los costos de sus operaciones y en conjunto con la logística, lograr hacer cotizaciones más convenientes para CTI.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

Descripción del proyecto

Enfocándonos en las necesidades que la empresa presentó, las cuales fueron expuestas por la empresaria de CTI Technical Services, se pudo determinar que la principal problemática de la empresa va enfocada a la falta de comunicación que existe con la matriz de la empresa, la cual se encuentra en USA (Comware). Tanto el área de exportaciones que se encuentra en Texas, como el área de importaciones de GDL, no cuenta con un protocolo de proceso a seguir antes y durante el tiempo que se efectúan las

importaciones. Lo cual, afecta a los tiempos, previos requisitos y desconocimiento de los embarques que llegan para que se logre un eficiente y legal despacho aduanal.

Ante esto, se propuso el desarrollo de un diagrama de flujo aduanal, enfocado y diseñado a partir de lo establecido por la aduana mexicana. Este diagrama se planteó a manera de manual, tanto en español como en inglés, para que el personal de México y USA, puedan trabajar bajo la misma sintonía y que los encargados de enviar los paquetes desde Texas, conozcan que en México existen ciertos requisitos y previos para poder ejecutar legalmente una importación.

Y así, ambas áreas podrán unificarse para realizar este proceso, tomando en cuenta los diversos factores que intervienen. Para lograr esto fue necesario:

- Investigar y verificar el cumplimiento de regulaciones arancelarias y no arancelarias de principales productos importados por CTI. De esta manera se pudo conocer a profundidad el tipo de piezas utilizadas por la empresa y los lineamientos y consideraciones que se deben de acatar, para ser incluidas en el diagrama.
- Conocer la actual logística que CTI lleva, para partir de ahí y proponer otros escenarios que puedan ser factibles en el futuro y beneficien los tiempos y costos para importar. Por otro lado, conocer sobre sus rutas y embarques, ayudó a visualizar el camino y modalidades que puede seguir la importación, lo cual fue sumamente importante para el diseño del diagrama.
- Finalmente, se investigó detenidamente todas aquellas leyes y artículos que comprueban y justifican cada proceso incluido en el diagrama de flujo aduanal y que, ante el gobierno mexicano, debe de llevarse a cabo y ser consciente de ello. Dentro de este apartado, también se

investigaron tiempos y responsables específicos que ayuden a saber el quién, cuándo y cuánto tiempo de cada paso del flujo.

- Se generó un directorio de nuevos prospectos para Agentes Aduanales especializados en el tipo de pizzas que importan, para que puedan tener opción de diversificar este servicio que es indispensable para sus operaciones.

Plan de trabajo

A continuación, se muestra el plan de trabajo, en el cual se desarrollan en orden cronológico las acciones que se llevaron a cabo para poder lograr los objetivos del proyecto:

- Para la recopilación de toda la información de los principales productos importado por CTI (F.A., RRNA'S, Documentación, etc.) Se diseñó un catálogo de productos, a manera de cuadro, que incluyera dicha información de cada pieza, para que la empresa pueda agregar todos sus productos y conozca de antemano aquellas regulaciones a cumplir, antes de hacer una importación de ello.
- En cuanto a la logística de la empresa, se entrevistó a la empresaria para conocer sus rutas, tipo de carga y empresas con las que lo trabaja. A partir de esto, se pudo diseñar el posible escenario para que importen mercancía, enfocado en cambiar la cantidad que se adquiere y suponiendo cantidades más elevadas, que den pie a otro tipo de embalaje, servicio de paquetería, flete, etc. Para finalizar con ello, fue necesario cotizar empaque de lo que se pretende importar como nuevo escenario y su respectivo flete.
- Para el diseño del diagrama de flujo aduanal fue necesario recapitular y unificar los dos pasados procesos para ser incluidos en el y que el manual estuviera a la medida de sus necesidades. Además de reunir información de artículos y referencias confiables que ayudaran a definir lo más preciso posible el tiempo, responsable y proceso de cada paso.

- Finalmente, para proporcionar información adicional se creó un directorio aduanal, mismo para el cual implicó investigar en la Asociación de Agentes Aduanales de GDL, para conectar con ellos, cotizar y comparar sus servicios, con los que actualmente tiene la empresa. De esta manera, se seleccionaron a los mejores prospectos con los que CTI puede trabajar más adelante, en caso de requerirlo, ya que cumplen con sus expectativas y especialidad.
 - Recursos necesarios: humanos, materiales, económicos, tecnológicos, tiempos.
- Creación de catálogo de productos: Información técnica de los productos, proporcionada por la empresa, e investigación en páginas mexicanas especializadas en información arancelaria y de regulaciones de cada producto del sistema armonizado (SIICEX).
- Propuesta de nuevo escenario logístico: recurrir a páginas y correos de distintas navieras o forwards para cotizar.
- Diseño de diagrama de flujo aduanal: recurrir a información declarada por la ley mexicana (Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, etc.).
- Directorio de Agentes Aduanales: recurrir al listado oficial de Agentes Aduanales de GDL para seleccionar y cotizar.
- Fechas previstas: de reuniones de los equipos y/o asesorías con el profesor, o bien con otras personas, durante el desarrollo del Proyecto].
- Con tutora: El equipo tenía sesión con la tutora del Proyecto Universitario, en el cual se presentaban avances, se revisaban y se brindaban recomendaciones o fuentes de información para recopilar cierta información.
- Con empresaria: El equipo y la empresaria de CTI, tenía sesiones de revisión con motivo de mostrar avances, entrevistar para obtener información para próximos procesos y ayudar en aspectos adicionales que fueran surgiendo dentro de CTI , que como consultores se podía apoyar y dar soluciones.

- Como equipo: Cada semana se organizaban labores y roles para cada integrante, dependiendo de las correcciones, avances o urgencias que se tenían que realizar.

A continuación, se muestra el cronograma, con un resumen de las actividades llevadas a cabo durante el proyecto:



Ilustración 1. Cronograma de actividades

Desarrollo de propuesta de mejora

De acuerdo con el plan de trabajo descrito en el apartado anterior, la propuesta de mejora se concentró principalmente en 4 entregables, los cuales se muestran en la siguiente ilustración.



Ilustración 2. Resumen de actividades

- Catálogo de productos diseñado para CTI y para poder recopilar información arancelaria y de restricciones aplicadas por México para su importación.
- Propuesta de nuevo escenario logístico con sus respectivas cotizaciones para poder llevarlo a cabo y que la empresa conozca alternativas y opciones para efectuar en caso de que se necesite, tal escenario.
- Diseño de diagrama de flujo aduanal
- Creación de directorio de Agentes Aduanales con conocimiento en sector de CTI.

3. Resultados del trabajo profesional

Estableciendo comunicación con los profesionales de ciertas áreas, realizando una investigación a profundidad sobre el proceso aduanal en México de acuerdo a tiempos y responsables de cada uno de los pasos que se siguen durante el mismo, estableciendo contacto con unidades de verificación aduaneras y analizando los

mejores escenarios para reducción de costos y tiempos para la liberación de sus mercancías en territorio mexicano.

La siguiente ilustración, muestra un resumen del despacho de mercancías, mostrando la importancia de que cada uno de los procesos, sustentados en la ley.

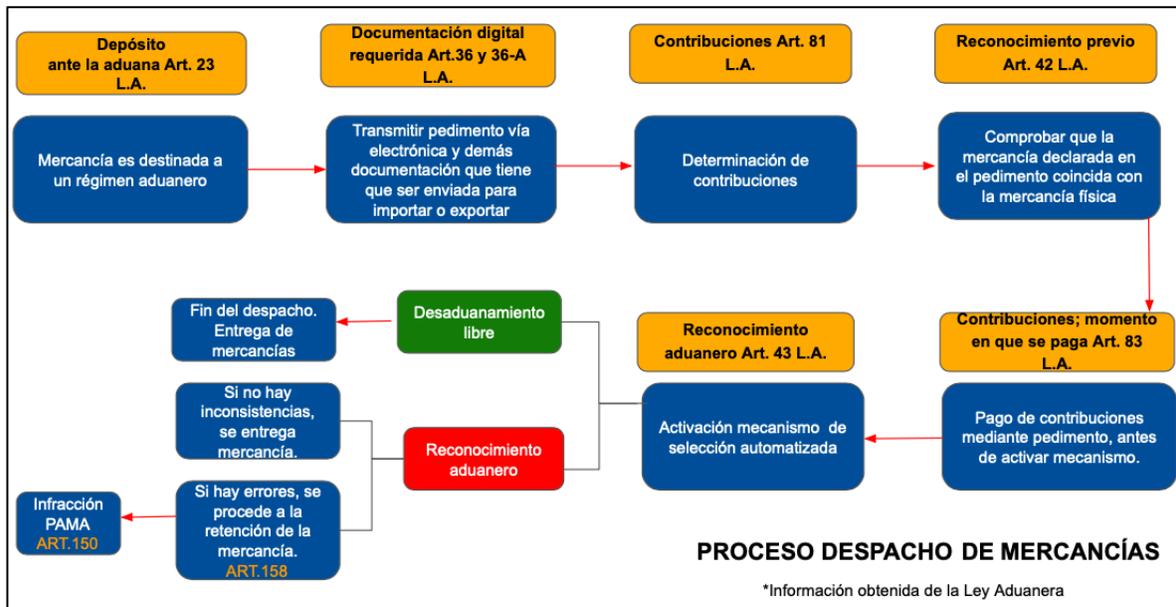


Ilustración 3. Despacho de mercancías

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto

Aprendizajes Profesionales

Itzayana Ruiz Hernández

Sin duda, para la elaboración de este proyecto se requirió aplicar diferentes competencias profesionales. Considero que fue un reto por la industria a la que se dedica CTI, pues al ser una empresa que se especializa en soluciones de seguridad de red, los productos que

importan eran completamente nuevos para nosotros, pues tienen muchas especificaciones técnicas. Pero por lo mismo, me agradó ser parte de este proyecto pues me di cuenta de todas las regulaciones y restricciones no arancelarias que puede llegar a tener un producto del segmento electrónico.

Por otro lado, me hizo reflexionar acerca de la importancia de la carrera de Comercio y Negocios Globales, puesto que los procesos aduanales en México pueden ser bastantes y en ocasiones tardados, lo que enfatiza la importancia de conocer adecuadamente las leyes aplicables y de esta manera, saber cómo actuar ante diversos escenarios, tratando así, de agilizar los procesos, pues sin duda en el comercio el tiempo es dinero y si no se conoce lo que puede suceder en diferentes circunstancias, incluso se puede tener problemas legales ante la ley. En el caso de CTI, aparte de pertenecer a una industria más compleja, no siempre importan lo mismo, lo cual requiere de más trabajo para cada operación que realizan.

El trabajar en conjunto con CTI, fue una manera práctica de aplicar lo aprendido en la carrera pues tuvimos que trabajar con diferentes escenarios que incluso se iban presentando en el momento, teniendo que reaccionar de manera rápida para poder apoyar a la empresa de la mejor manera.

En general, este proyecto si me reto a recordar todo lo aprendido durante la carrera y a tener confianza y certeza de la información que les transmitíamos a CTI, pues aquí ya no es una tarea, estamos hablando de una empresa real que acude con nosotros confiando en nuestro conocimiento. Adicional a esto, también tuvimos que aplicar habilidades personales, pues debido a la situación actual de pandemia por el COVID, nos vimos forzados a trasladar todas las actividades de manera virtual, experimentado así una manera diferente de trabajar.

Aideé Hernández Torres

Considero que el formar parte de este proyecto me ayudó a reflexionar y a recordar lo importante que es tener conocimiento de las distintas áreas que conforman nuestra

carrera, ya que en este proyecto en específico logramos poner en práctica nuestros conocimientos que estuvimos acumulando durante la carrera relacionados a los procesos de despacho aduanero y se tuvo un enfoque bastante claro en las distintas problemáticas que surgen a lo largo de este proceso.

En lo personal, considero que este enfoque específico del proyecto me ayudó bastante a reforzar los conocimientos previamente aprendidos, ya que de esta manera se tuvo que aplicar todo o que habíamos aprendido de manera teórica, con el fin de ponerlo en práctica.

Respecto a la forma en la que se trabajó con la empresa, me parece que el hecho de que hayamos tenido comunicación continua con la encargada de la realización de este proyecto fue de gran ayuda para el equipo de trabajo ya que de esta manera logramos ir adaptando el proyecto a las necesidades específicas que se tenían por parte de la empresa.

Valeria Sofía Rincón García

Al ser parte de CEDECOM Internacional y trabajar con la empresa CTI Technical Services pude adentrarme el mundo de la consultoría al comercio exterior. Al generarle un plan de trabajo a la empresa, enfocado en resolver sus problemáticas relacionadas a las operaciones internacionales que realizan, tuve la oportunidad de detectar, junto con mi equipo, aquellas áreas de mejora que CTI podía replantearse o aceptar una propuesta para nuevas formas de trabajo u operar ciertos procesos que involucraban sus importaciones. Logré poner a prueba la investigación de F.A., RRNA'S, documentación, proceso aduanal mexicano (Tener claro cómo se lleva a cabo un despacho aduanal, paso por paso y cuáles son los requisitos, responsables y tiempos. Todo esto, teniendo su respectiva justificación conforme a lo que establece la Ley Mexicana).

Por otro lado, desempeñé labores meras de logística, como son diseños de embalaje, rutas, cubicaje y cotizaciones, que en conjunto formularan un nuevo escenario logístico, aplicable para la compañía. De igual manera sucedió con la selección de agentes

aduanales, fue buscar los adecuados para la empresa, cotizar, comparar su servicio y proponer. Finalmente, y creo que lo más interesante del proyecto, fue todo aquello que se salió del plan de trabajo establecido, que eran asesorías que CTI iba necesitando sobre las importaciones en curso que fueron recibiendo.

Fue conocer a dónde recurrir para obtener certificaciones de etiquetado o de producto, cotizar, explicarle a la empresaria nuevas modalidades implementadas y facilitarle información, contactos y agencias que la ayudaría. Por otro lado, también fue proporcionarles herramientas como documentos que requeriría para próximas importaciones, como es un Certificado de Origen, o inscripción al programa IMMEX, explicándoles sus beneficios, llenado y presentación de ellos. En general, para cada una de las actividades desarrolladas, tuve un criterio para analizar el contexto de CTI ante las actividades que actualmente realiza, para validarlo, hacer ajustes, mejoras y finalizar con una nueva propuesta para cada área.

Involucrarme con CTI, implicó conocer el mundo de la tecnología, sistemas y funcionamiento. Clasificar mercancías de la índole que esta empresa dedicada al sector electrónico maneja, no fue algo sencillo, me envolvió en querer y tener que descifrar piezas, su mecanismo, función y elaboración para poder clasificarlas. Aspectos de ingeniería se convirtieron en fuente de información para determinar el rumbo, importancia y finalidad que tiene cada mercancía.

Ser parte temporal de una empresa que vincula una matriz estadounidense, con sus clientes que operan en México, me hizo darme cuenta de que todo está ligado. Empresas transnacionales ya tienen bien identificados a sus clientes y proveedores y lo mejor que pueden hacer es facilitarles el servicio y atención estando cerca de ellos y personalizando sus productos, tal es el caso de CTI. La situación decepcionante es que todo sigue siendo extranjero, los clientes, los proveedores, que se agradece que se establezcan en México para general empleos y oportunidades, pero que una empresa de otro país tenga que

instalarse para proveer a una empresa, también extranjera, de servicios que no existen por manos mexicanas, es un tanto limitante para la industria y economía mexicana.

Considero que este programa de aplicación profesional me ha enseñado a no quedarme con un “No tenemos esa información” por parte de la empresa a la que se está apoyando, ya que siempre se pueden obtener datos o pistas que nos ayuden a descifrar procesos, papeleo o actividades. Porque muchas veces el personal de las compañías no conoce terminología y operaciones, a lo que simplemente responde que no se cuenta con ello. Es por eso que, atando cabos, haciendo las entrevistas y análisis necesarios, se puede obtener el camino para proponer una solución. Este PAP, me mostró lo más real que he vivido sobre mi carrera, teniendo que actuar rápido, estratégicamente, adaptando respuestas a necesidades específicas y saber crear alianzas con compañías que complementen el servicio que tú quieres ofrecer, saber qué tipo de empresas resuelve cada contratiempo e ir creando esa red de contactos.

Martín Barrozo Lomas.

A lo largo de este proyecto, de manera personal siento una satisfacción al haber aplicado mis aprendizajes profesionales y personales, por otro lado, adquirí muchos aprendizajes y experiencias que a lo largo de la carrera no había experimentado, al haber trabajado con una empresa del área de tecnología y electrónicos, se abrió un panorama completamente distinto al de cualquier otro proyecto en el que haya trabajado anteriormente.

Por primera vez sentí una exigencia y una prueba real de lo que es trabajar el comercio exterior en México, sobre todo el proceso aduanal que se lleva a cabo para el ingreso de mercancías a territorio mexicano, las adecuaciones que se tienen que realizar para prevenir contratiempos, los impuestos que se tienen que pagar y en qué momento se tienen que ejecutar ciertas actividades y decisiones, todo esto para que el tiempo que tarde en llevarse a cabo dicho proceso, dependa completamente de los involucrados en el

mismo, y no se pierda más tiempo por parte del cliente, para reducir demoras , tiempo y costos.

CTI Technical presentó áreas de oportunidad muy amplias en su departamento de comercio exterior, y a pesar de que buscamos brindarles el mayor apoyo posible, les hicimos la recomendación que trabajen en encontrar a alguien fijo en esa área para que faciliten sus procesos y de esta forma logren reducir tiempos y costos en dichos procesos.

El haber vivido este proyecto en tiempos tan difíciles en los que ni siquiera pudimos conocer personalmente a la empresaria con quien estuvimos en contrato e interacción a lo largo del mismo, nos limitó un poco al momento de compartir cierta información y de compartir ideas, ya que por citar un ejemplo, las video llamadas tenían cierto límite de tiempo, que en algunas ocasiones nos cortaba a media junta con ella, y se perdía el ritmo y la idea de lo que se estaba comentando, pero hoy en día la tecnología está tan avanzada que si no fuera por ello, ni siquiera podríamos haber llevado a cabo dicho proyecto.

Aprendizajes Sociales

Itzayana Ruiz Hernández

Como estudiantes pertenecientes a una Universidad Jesuita, el enfoque social debe ser siempre uno de los pilares primordiales a desarrollar en todos los proyectos. Me parece esencial enfocarse no solo en las cuestiones monetarias, sino como sociedad ver el impacto positivo que se puede generar con empresas mexicanas, como en este caso CTI. Primeramente, desde el hecho de trabajar en equipo nos ayudó en este proyecto a tomar decisiones de manera colaborativa y complementando nuestras opiniones, lo cual, nos hace conscientes que como sociedad requerimos trabajar en conjunto para lograr beneficios mayores.

Por otro lado, a través de nuestros conocimientos pudimos aportar a una empresa de la industria electrónica, que, a su vez, es generadora de empleos e impacta positivamente a

la economía del país. Las empresas pequeñas y medianas en México son base de nuestra economía y lamentablemente, muchas suelen cerrar en períodos cortos desde su apertura, debido a la falta de conocimiento y planeación. A través de una mayor preparación profesional, se puede apoyar a empresas como CTI a mejorar sus actividades con el fin de tener empresas más fuertes y estables, que por consiguiente solidifiquen e impulsen el desarrollo del país.

También, aparte de los beneficios antes mencionados, a través de los objetivos planteados, quisimos generar en CTI una mejor comunicación entre los mismos colaboradores, puesto que se debe entender que a pesar de que hay diferentes departamentos o áreas, el hecho de que todos logren comprender los procesos, ayuda a una mejor colaboración, generando así un mejor ambiente laboral que influye en el desempeño tanto profesional como personal de los trabajadores.

Todos debemos trabajar en equipo y pensar no solo en los intereses individuales sino como sociedad, a través de estos proyectos nos impulsan a nosotros como estudiantes a buscar trabajar siempre con empresas socialmente responsables, que sean conscientes y generen cambios a través de sus acciones organizacionales.

Aideé Hernández Torres

Desde mi punto de vista, considero que la participación en este proyecto, además de ayudarnos a reforzar nuestros aprendizajes profesionales, nos motivó bastante a extender nuestra capacidad de trabajar en equipo y utilizar las herramientas con las que contamos con la finalidad de apoyar a una empresa a mejorar sus procesos de importación.

De la misma manera, considero que esta aportación pueda significar un cambio positivo en el desarrollo de la empresa y que está a la vez, logre representar un impacto positivo en el desarrollo económico del país.

También considero y espero que nuestra participación en este proyecto logré ser un factor de beneficio a largo plazo, para que con estas herramientas y conocimiento que les hemos otorgado a la empresa, pueda tener la capacidad de seguir creciendo y representando una pieza clave en la industria de la tecnología en México.

Valeria Sofía Rincón García

Durante mi semestre en CEDECOM, pude comprender y vivir la importancia de ayudar a una empresa a definir sus procesos, en este caso, los enfocados al comercio exterior. Considero que lo que más impulsó a la creatividad y transformación de la realidad, sucedió al trabajar en equipo, como cada uno aportaba sus mayores conocimientos, habilidades y todo se iba complementando al ir bajo un mismo fin y objetivo planteado para la compañía. Desde el instante uno en el que se comenzaron a brindar herramientas y alternativas que pudieran apoyar a la empresa para agilizar y favorecer sus procesos, fue impulsar mediante pequeños pasos, la transformación de la realidad que dicha organización estaba viviendo. Además del plan de trabajo establecido a la medida de los problemas que CTI enfrentaba, el hecho de también ir ayudando con actividades cotidianas y del día a día, motivó nuestra creatividad para solucionar sus contratiempos y ofrecerle opciones y soluciones.

Después de haber concluido este proyecto, me siento completamente capaz de motivarme y motivar a todo un equipo para ir creciendo a la par de cómo se vaya desempeñando el plan. Tratando de aprender y complementándonos unos de otros, en conocimientos y habilidades, retándonos y dar lo mejor para obtener resultados donde se vea reflejado todo lo invertido. Y al ir superando niveles en equipo, considero que es como nos damos cuenta del crecimiento personal que estamos logrando y la capacidad que estamos adquiriendo para contagiar a los que nos rodean las ganas de trabajar y compartirlo no solo en el área de trabajo, sino en sociedad.

Planteando soluciones a la empresa que nos fue asignada, no solo fue una oportunidad de resolver una problemática, sino de innovar en cómo presentarla. Nuestro resultado estrella, por así decirlo, fue crear un diagrama de flujo aduanal en el que se explicaran tiempos, responsable y requisitos de cada proceso, considerando que funcionara para la empresa que exporta (En USA) y la que importa (Aquí en México). Fue todo un reto lograr representar ese camino que ambas partes en la transacción deben de seguir y tomar en cuenta. Sin embargo, se logró. Poder apoyar con la creatividad, tecnología y conocimiento del campo, fue la clave de nuestra innovación para llegar a practicar un manual de importación a la medida de la compañía.

CEDECOM me permitió involucrarme con las actividades diarias de una empresa y en conjunto con la empresaria, trabajar en ellos, proporcionándole información o herramientas clave que como estudiantes de comercio conocemos. Creo que el hecho de que una empresa tome en cuenta tus propuestas las analice y procese con todo el personal, es una oportunidad para dejar un impacto en la empresa. Se facilitaron documentos, cotizaciones e información de empresas que brindan servicios para complementar sus operaciones, para que ellos sepan qué camino seguir al enfrentarse a ciertos escenarios seleccionados por el equipo. De esta manera se pudo abrirle la perspectiva a la compañía para llevar a cabo sus importaciones y procesos, siendo un impacto muy favorable para ellos y para nosotros por tomarlos en cuenta.

Un proyecto de esta índole, ayudar a una empresa a que pueda agilizar y definir sus procesos de importación, puede sonar muy materialista y operacional. Sin embargo, lo que va de fondo es el hecho de fomentar la organización y comunicación dentro y fuera de las empresas, es decir, con sus aliados y socios estragos. Fomentar a que se creen vínculos entre empresas que pertenecen a distintos países, indirectamente impulsa a que ambas naciones fortalezcan su relación y por ende sigan viendo uno por el otro, o tener una filosofía de ganar-ganar. Algo que nuestro mundo necesita hoy en día a la hora de hacer negocios internacionales. En resumen, favoreciendo la empatía entre países y

desprendiendo crecimiento económico para ambas partes. Este mismo contexto, no solo se puede vivir entre empresas que laboran en diferentes lugares, sino que, en nuestro mismo México, se puede apoyar la fusión entre empresas y colaboración para trabajar por un objetivo, mantenido ese ganar-ganar y favoreciendo ambos contextos.

Este proyecto puede tener una oportunidad de crecimiento y seguimiento en la parte social, de manera que se puedan incluir personas de la carrera de relaciones internacionales, para que se puedan aprovechar los beneficios de poder interactuar con empresas de otros países, sacándoles provecho a los tratados comerciales, acuerdos y poder establecer más convenios que favorezcan al personal de ambas empresas. Sin duda este proyecto de aplicación me ha ayudado a visualizar la realidad en la que se mueve una empresa que ya lleva tiempo operando internacionalmente, pero que debido a falta de comunicación y protocolo lleva siempre un camino de incertidumbre cada que realiza una importación. Sin embargo, caigo en cuenta de lo importante que es establecer un camino para todos los involucrados que tengan un papel para que se pueda efectuar ágilmente una operación de ese tipo. Ahora creo firmemente que, ayudando a la organización de este tipo de escenarios, donde se involucran empresas de dos países o más, requieren de estrategias, decisiones fusionadas y una mentalidad de ganar-ganar.

Martín Barrozo Lomas.

Considero que mi capacidad para desarrollar un proyecto en base a objetivos y propuestas creció muchísimo gracias a la elaboración de este proyecto, y así realizar una toma de decisiones que beneficien el camino de la empresa.

En el ámbito social considero que el impacto que se tuvo con este proyecto va más allá de una aportación a la población en general, considero que todas las personas físicas o morales dedicadas al manejo de actividad de comercio exterior, deberían tener el conocimiento sobre un proceso tan sofisticado e importante como lo es el proceso

aduanal en México, y que, de esta forma, la pereza de algunos de los involucrados en dicho proceso, no afecte en tiempo las operaciones de la persona.

Hablando directamente de CTI y los problemas presentados al comienzo de este proyecto, nosotros nos enfocamos en trabajar para que conozcan las posibles soluciones para estos problemas, y de esta forma, en lugar de ayudarles a solucionar su problema en alguna operación, les ayudamos a entender y a familiarizarse con el proceso que llevan sus operaciones en general.

Aprendizajes éticos

Itzayana Ruiz Hernández

La experiencia de este PAP me ayudó no solo a aplicar mis aprendizajes profesionales, sino a desarrollar la toma de decisiones como equipo, siempre anteponiendo nuestros valores para obtener resultados a través de prácticas éticas. Este proyecto es trasladar nuestros conocimientos adquiridos durante la carrera a un escenario real, lo cual nos deja en una posición de responsabilidad ante las diferentes cuestiones que surgieron en el transcurso del proyecto.

Por otro lado, a pesar de que el ITESO respalda estos proyectos, nosotros como equipo tuvimos que generarle confianza a la empresa y mostrarle lo comprometidos que estábamos con el proyecto no solo por una carta firmada de confidencialidad y compromiso sino porque realmente queríamos entregar las mejores soluciones para la empresa, hacerles ver que para nosotros no solo es un requisito de la universidad, sino que, este tipo de proyectos nos ayudan a nosotros a mejorar nuestras habilidades tanto en el ámbito laboral como personal y siempre plasmando honestidad a través de la información generada en los documentos.

Aideé Hernández Torres

Desde el punto de vista ético y moral, considero que uno de los principales aprendizajes que obtuve al trabajar en este proyecto fue el de la importancia de comprometernos como equipo y mantenernos motivados a lo largo del semestre con el fin de ofrecerle a la empresa un trabajo final de calidad y que, a la vez, logran sentir la confianza necesaria para poder trabajar en conjunto y obtener el mejor resultado posible.

De esta manera, considero que no sólo los aprendizajes profesionales que hemos adquirido fueron puestos en práctica en este proyecto, si no también, pusimos en práctica nuestra capacidad de ayudar a los demás y trabajar para lograr un resultado que represente un beneficio para alguien más.

Valeria Sofía Rincón García

Este PAP, me dio la oportunidad de poder plantearle a la empresa, tomando decisiones con el equipo, para saber qué tipo de recursos necesitaría, los cuales resolvieran sus problemáticas. Teniendo esa libertad, en grupo, pudimos elegir un camino a la medida de la compañía, el cual beneficiara a todo el personal de las dos empresas involucradas. Se tuvo la responsabilidad de ver por el bien de las operaciones internacionales, de sus involucrados y poder explicarles mediante la solución, los factores externos que tenían que acatar. Diseñar esto fue sin duda algo muy importante y decisivo para definir el protocolo de cómo trabajar. Por otro lado, también se pudo decidir qué presentarle a la empresa en cuanto a propuestas que la guiaran por rumbos distintos a los que actualmente sigue. Esto representó tener el criterio de diseñar algo nuevo que beneficiara sus operaciones, facilitara las actividades e hiciera un impacto general.

Esta experiencia me motiva a siempre estar con una mentalidad de mejora continua, sin importar el rol o puesto que tenga para para la empresa, o si solo soy alguien externo que han contratado para ciertos servicios. Pero el hecho se siempre trabajar para dar lo mejor y ofrecer propuestas innovadoras y a la medida, es algo que ayuda al crecimiento de donde o para quien se esté trabajando, a la par de ir retándote como persona para

innovar y ser creativo en los resultados. Ser parte de CEDECOM, me ha inspirado a seguir por el camino de la consultoría, ya que me encantó poder adentrarme en las actividades de cada empresa, intervenir de forma positiva como asesora, facilitadora y creadora de soluciones personalizadas.

Lo aprendido durante este periodo simplemente aplicará para cada escenario en el que yo me vea. A pesar de que quiero seguir en el entorno de la consultoría en comercio, lo adquirido aquí me convirtió en una persona ágil, capaz de descifrar situaciones, con criterio e innovación para desarrollar ideas en equipo y con la actitud de siempre tener una salida y ganas de mejorar ante distintas perspectivas involucrando a aquellos que forman parte de ello.

Martín Barrozo Lomas.

A lo largo de este PAP, tomé decisiones personales que consideré podían beneficiar al trabajo grupal que llevamos a lo largo del proyecto, indagando y buscando opciones para proponer y facilitar ciertos puntos en los que se trabajó, arrojando consecuencias positivas y teniendo aprobación de mis compañeras, así como las decisiones tomadas por ellas, influyeron en mi aprendizaje.

Esta experiencia me arroja a querer seguir creciendo, aprendiendo y madurando tanto en el ámbito laboral, como en el ámbito personal, siendo un alumno, casi profesionalista mucho mejor preparado que antes de comenzar con esta aventura PAP.

Por otra parte, este PAP me arrojó la oportunidad de comenzar a crecer mis proyectos personales, hablándome de que mis capacidades me dan para grandes cosas, y así comenzar mi proyecto de vida profesional desde ya.

Aprendizajes en lo personal.

Itzayana Ruiz Hernández

Es el primer PAP que realizo y sin duda, me ayudó a tener una perspectiva más real del ámbito laboral, fue un reto en cuestión de que tuve que aprender a confiar en mis conocimientos adquiridos durante la carrera, es decir, tuvimos siempre a la maestra de asesora, pero se trata de buscar por nosotros mismos las mejores soluciones posibles y mostrar seguridad al transmitir esta información, en este caso a la empresa.

El reconocer las diferentes maneras de trabajar de cada persona, puede lograr un conjunto de ideas que enriquezcan más a los objetivos en común, el trabajo en equipo es una habilidad que se debe desarrollar independientemente del área a la que te vayas a enfocar, puesto que, una buena comunicación entre las diferentes partes involucradas genera un mayor entendimiento y por lo tanto, una buena convivencia que se puede ver reflejada, no solo en temas organizacionales sino también en la sociedad.

Colaborar tanto con la empresa CTI como con mis compañeros de equipo, fue una experiencia muy provechosa, puesto que me ayudó a desarrollarme más en lo personal y, por lo tanto, me ha aportado a mi proyecto de vida, la formación profesional es una prioridad para mí, pero siempre enfocando mis proyectos en generar un bien común, que, a partir de pequeñas acciones, pueda influenciar cambios positivos para la sociedad.

Aideé Hernández Torres

El trabajar en este proyecto me dio la oportunidad de retomar y repasar varios de los aprendizajes que he estado adquiriendo a lo largo de la carrera, así como la posibilidad de aplicarlos en una situación de la vida real con el fin de compartir e intercambiar conocimiento con mis compañeros y con la empresa.

De esta manera, logré aprovechar el trabajo en equipo con la finalidad de aprender aún más acerca de las diferentes formas de pensar y de trabajar de cada persona, grupo u

organización; reforzando la idea de que debemos adaptarnos y colaborar con el fin de llegar a un resultado favorable.

Considero que el desarrollo de este tipo de proyectos siempre facilita el trabajo en equipo y la colaboración continua de todas y cada una de las personas involucradas en el proyecto, por lo que nos ayuda a desarrollar nuestras habilidades relacionadas al tener una buena comunicación, toma de decisiones y resolución de problemas.

Valeria Sofía Rincón García

CEDECOM ayudó a concluir mi etapa universitaria de la mejor manera, involucrando la práctica y todo aquel conocimiento adquirido durante años. Me hizo darme cuenta de que en la consultoría se debe de trabajar como siendo uno más de la empresa, pensar como ellos, ponerse en su lugar y ver más allá de lo que ninguno lo ha hecho, para llegar a detectar causas y respuestas ante el problema. La consultoría podría decir que sacó mi lado más comprometido con la vida del comercio, es vivir todos los días una importación que se presenta en distintas condiciones y que un plan para ello no es suficiente, sino estar pendiente a seguir complementando con herramientas, servicios y creando alianzas que favorezcan el contexto y operaciones de la compañía. Identificar que soy capaz de llevar el ritmo, orden y paciencia para descifrar cada problema, y reconocer que jamás debo de quedarme con un “no tengo esa información” se trata de indagar y combinar experiencia con conocimiento para poder llegar al punto clave. Trabajar en equipo para brindar un servicio de consultoría, te hace definir roles, complementar tus habilidades con las de otros, pero siempre trabajar bajo un mismo objetivo. A cada persona se le facilitan cosas distintas y al ir trabajando ves la agilidad para resolver cada caso en cada integrante, eso te motiva a aprender de ello y contagiar esas propias destrezas que tú tienes para que el equipo funcione en sintonía. Me encantó poder trabajar con un equipo así, flexible, adaptado y con disponibilidad para lograr lo que sea.

Mi proyecto de vida siempre ha estado en construcción y lo seguirá estando, pero sin duda este proyecto de aplicación me ha ayudado a definirme como licenciada a tener modalidad de líder, escuchante, motivadora, poder complementar, que me complementen, ir más allá de mis capacidades, contagiar y siempre defender esa mentalidad de que entre empresas y equipos siempre se puede ayudar a crecer, a retar y defender el ganar-ganar. Simplemente fue una vida laboral estar dentro de ello, sentirme con la capacidad de proponer y fusionar ideas para un bien común. No todos los días se tiene la oportunidad de mientras seas estudiante, puedas brindar tus conocimientos con grandes empresas. Es por ello por lo que concluyo esta experiencia diciendo que CTI me hizo dar lo mejor y ellos nos dieron lo mejor que estaba en sus manos para crear este proyecto. Es decir, esta parte de mi proyecto de vida ha finalizado satisfactoriamente, y me llevo tanto para seguir mejorando y aplicando, mi propósito seguirá motivado solo seguir enriqueciéndose con este tipo de vivencias que muestren un ganar-ganar.

Martín Barrozo Lomas.

Para comenzar a hablar de mis aprendizajes personales, tengo que agradecer a las personas que estuvieron involucradas en este PAP y que influyeron en todo el proyecto.

En primer lugar, todo el desarrollo personal que fui desarrollando a lo largo de estos meses, tuvo un impulso muy importante gracias a mi autoconocimiento y a las habilidades que desarrollo de una mejor manera, para así poder brindar un mejor aporte a mi proyecto de vida.

La diversidad de personas profesionales que conocí, los contactos que tuve e hice, las interacciones compañeros de escuela y profesión, y el apoyo brindado por la Maestra y Lic. Montserrat, fueron fundamentales para que mi panorama se expandiera completamente y gracias a las constantes asesorías y retroalimentación, iba moldeando mis aportaciones personales, ampliando y puliendo mis conocimientos.

5. Conclusiones

Para esta sección se ha decidido concluir por cada apartado desarrollado durante el proyecto, para así describir lo logrado y añadir todo aquello que puede seguirse trabajando o que son propuestas sugeridas por el equipo para que la empresa considere incorporar en sus operaciones.

1. Introducción a la empresa

Durante este primer apartado se determinó que CTI Technical Services es una empresa relativamente joven, con sus casi dos años laborando se puede concluir que han tenido operaciones y respuestas de sus clientes sumamente favorables, al tener la oportunidad de crear alianzas con compañías trasnacionales que fueron clientes de la empresa que adquirió CTI, y por otro lado que son los mismos que Comware USA tiene en este país, siendo CTI quien brinda el servicio y personalización a dichas empresas en nombre de Comware.

- La recomendación que se hace ante este contexto es: Debido a las complicaciones que tienen para realizar sus importaciones de USA, por cuestiones de falta de entendimiento, comunicación y planeación entre la matriz y CTI, se sugiere que CTI implemente un área enfocada a este ámbito, la cual pueda tener un protocolo, plan y control sobre cómo llevar las operaciones, estableciendo acuerdos y compromisos con Comware USA. Finalmente, se recomienda que la empresa siga en pie sus trámites para solicitar apoyo a programas de fomento al comercio exterior, ya que podría traer excelentes beneficios para la empresa y sus clientes.

2. Producto

Para este apartado se logró concluir que CTI cuenta con una extensa variedad de piezas que importa y exporta. Sin embargo, no se tiene información certera de cada una, ni ficha técnica y de seguridad, lo cual es sumamente importante para saber clasificar las mercancías, solicitar permisos que cada producto tenga que cumplir, así como muchas otras funciones que una ficha técnica puede ofrecer.

- Las recomendaciones ante esto son: Hay que considerar tener ficha técnica de seguridad para cada pieza, las cuales pueden ser solicitadas a Comware, o comenzar a diseñarlas en CTI, ya que de esta manera se puede determinar su correcta fracción arancelaria (la que arrojará la información correcta que corresponde a su importación/exportación) poder clasificarlos, conocer cómo manejarlo, etc.

Trabajando con los productos seleccionados al asignarles su fracción arancelaria, se pudieron determinar sus regulaciones arancelarias y no arancelarias que se deben de cumplir al ser importadas desde Comware USA. Se diseñó un catálogo de productos que incluye esta información, y poco más de cada pieza, considerando que fuera entendible y práctico para que puedan usar el formato y agregar más información. De estas mercancías, ninguna está sujeta a pago de aranceles extra, solo su respectivo IVA, DTA y Prevalidación, siendo algo sumamente beneficioso y práctico para CTI. Sin embargo, como se muestra en el cuadro, existe mercancía que, si debe de cumplir con ciertos lineamientos, como son las NOM's.

- Las recomendaciones ante esto son: Estar en constante actualización para revisar nuevas regulaciones que puedan ser impuestas por los gobiernos de ambos países aliados, ya que así se pueden evadir retrasos en aduana por no cumplir con regulaciones. Acudir a su agente aduanal previo a que se importe la mercancía, para asignar las fracciones arancelarias es una muy buena opción, ya que así hay tiempo de investigar posibles lineamientos a cumplir y registrarlos en el catálogo de productos diseñado para la empresa. Así se puede ir generando un historial y referencias para próximas operaciones.

Existe un apartado enfocado a tener la comparación del precio de cada producto puesto en destino (incluyendo sus gastos logísticos e incrementables) y el de su precio original, sin embargo, solo se pudo comprobar su precio puesto en destino, pero aun así se puede concluir que al manejar INCOTERMS DDP/DAT, los cuales incluyen la mayoría de gastos, la empresa puede estar haciendo fuertes gastos en traer la mercancía de USA.

- Las recomendaciones ante esto son: Investigar a detalle los precios originales de cada producto para hacer la comparación de cuanto incrementa el precio de cada uno al añadirle todos esos gastos de importación. Teniendo ese dato, pueden tomarse decisiones para buscar alternativas de servicios de logística para que CTI intervenga en esos procesos y se puedan disminuir los costos, y por ende los precios de la mercancía.

3. Logística

Durante la logística se concluyó que a pesar de que CTI ya tiene su forma de operar y traer la mercancía a México, en un futuro se pueden presentar otro tipo de importaciones, como puede ser que se necesiten con urgencia, o que se comience a manejar más volumen por envío. Es por ello que en esta sección se concluyó que es sumamente importante plantearle a la empresa uno de estos escenarios, para que cuando se enfrenten a este tipo de situaciones, sepan qué hacer y tener otras alternativas de servicios.

Se consideró como escenario importar más mercancía por embarque, de aquella que CTI usa como piezas y que es más ligera. Se diseñó el embalaje, cubicaje y se realizaron cotizaciones para que la empresa visualice como se manejaría una transacción de ese tipo.

- Las recomendaciones ante esto son: Si la empresa comienza a traer más mercancía por embarque podrían existir más alternativas para realizar el envío, y hasta los costos podrían economizarse a largo plazo. El nuevo escenario de logística planteado en el proyecto, está listo para que CTI pueda ponerlo a prueba e intente nuevas oportunidades de trabajar sus actividades internacionales.

4. Proceso aduanal en México

En este apartado se realizó una investigación a profundidad en fuentes gubernamentales oficiales en donde se adquirió información real sobre este proceso,

el cual se vio plasmado en un flujo aduanal en el que se especificó los participantes de cada uno de los procesos que conlleva esta operación en México. De acuerdo a esta información se busca que la empresa CTI obtenga una ventaja real y logre beneficiarse al facilitar cada una de sus actividades de comercio exterior, buscando así agilizar sus procesos en aduana de territorio mexicano, considerando los tiempos, responsables y requisitos. Todo esto buscando que ambas partes (CTI y Comware) vayan de la mano y contemplen cada paso.

- Las recomendaciones que se hacen ante esto son: Tratar de seguir lo estipulado en el flujo aduanal, compartiendo este documento con Comware USA, ya que también se ha realizado en inglés, para que se trabaje bajo este protocolo que puede agilizarles los procesos y prevenir contratiempos.

5. Agencias aduanales en México

Se estableció contacto con agentes aduanales de distintos grupos, buscando que estos agentes tuvieran conocimiento acerca de los productos que la empresa CTI importa, buscando así que los procesos tengan un menor tiempo entre sí y disminuyendo costos en dichas actividades, de esta forma trabajamos con agentes aduanales de conveniencia con la empresa para que se obtenga un doble beneficio, no solo el de agilizar los tiempos (que es lo que CTI busca) si no también realizar una reducción en sus gastos de importación, y así con este doble beneficio y con el conocimiento del proceso aduanal en México, CTI trabaje con el grupo aduanal de su conveniencia.

- Las recomendaciones que se hacen ante esto son: Hacer un análisis sobre lo que cada agencia aduanal que se propone en el documento tenga de ventaja, para conocer cuáles son las prioridades de CTI ante este servicio y poder recurrir al indicado cuando se necesite, ya que ya se tienen los datos e información de cada uno.

6. Actividades adicionales

En este apartado, se trabajaron actividades que fueron surgiendo a lo largo del proyecto, que, a pesar de no estar incluidas en el plan de trabajo, complementaron muy bien el desarrollo y resultados, de esta manera pudimos adentrarnos más y conocer más de cerca las operaciones de CTI, y al mismo tiempo colaborar en aspectos imprevistos. Realizar cotizaciones en unidades de verificación para que la empresa conociera nuevos lineamientos de etiquetado, es una actividad esencial y sumamente útil que a la compañía le puede servir como referencia y contacto. También se proporcionaron formatos de documentos que pueden facilitar procesos como es el del Certificado de Origen, ya que así se puede obtener beneficios para exentar ciertos pagos de impuestos y facilitar las transacciones con sus exportadores (Comware USA).

- Las recomendaciones que se hacen ante esto son: retener la información proporcionada en este apartado ya que puede funcionar como contacto o herramienta para próximas operaciones.

6. Bibliografía

- Agencia aduanal. Octubre,2020, de Oli Sitio web: <https://www.oli.com.mx>
- ASOCIACION DE AGENTES ADUANALES DE GUADALAJARA, A.C. (2020). Listado de asociados. 25/10/2020, de ASOCIACION DE AGENTES ADUANALES DE GUADALAJARA, A.C. Sitio web: <http://www.aaag.org.mx/contenido.php?content=21>
- Compendio de Comercio Exterior 2020. October,2020, de Air México Sitio web: https://www.ajrmexico.com/pdf/CCE_1_RES_AJR.pdf
- Comware. (s.f.). Comware Technical Services. Agosto,2020, de Comware Sitio web: <https://www.comwaretech.com>
- DOF. (2019). Decreto IMMEX. 03/09/2020, de DOF Sitio web: https://www.snice.gob.mx/~oracle/SNICE_DOCS/IMMEX211220pdf-IMMEX-211220-pdf_20200114-20200114.pdf
- DOF. (2020). MODIFICACIÓN a la Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010,. Septiembre,2020, de Gobierno de México Sitio web: https://www.dof.gob.mx/2020/SEECO/NOM_051.pdf
- Enciclopedia Económica. (2017). Sectores Económicos. 01/09/2020, de Enciclopedia Económica Sitio web: <https://enciclopediaeconomica.com/sectores-economicos/#:~:text=En%20la%20actualidad%2C%20existen%205,como%20parte%20del%20sector%20terciario.>
- Generación Activa. (2011). Cubicaje. Septiembre,2020, de Blogspot Sitio web: <http://exportandoean.blogspot.com/2011/06/cubicaje-el-cubicaje-es-la-forma-de.html>
- Gil & Gil Agentes Aduanales. (2020). Contacto. 10/10/2020, de Gil & Gil Agentes Aduanales Sitio web: <https://www.gilygil.com/contacto>
- Grupo Galván Servicios Aduanales. (2020). Servicios. 21/10/2020, de Grupo Galván Servicios Aduanales Sitio web: <https://www.galvan.com/nuestros/servicios/>
- Grupo Galván. (2020). La nueva certificación de origen. Septiembre,2020, de Grupo Galván Sitio web: <https://www.galvan.com/boletines/la-nueva-certificacion-de-origen-t-mec-estamos-listos-para-su-entrada-en-vigor/>
- Hiker . (2020). COTIZA EL SERVICIO DE TU INTERÉS. 27/10/2020, de Hiker Sitio web: <https://hiker.com.mx/cotizacion/>
- IMMEX. Septiembre,2020, de Secretaría de Economía Sitio web: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>
- ISO. (2020). ISO 9001:2015(es) Sistemas de gestión de la calidad — Requisitos. 02/10/2020, de ISO Sitio web: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9001:ed-5:v1:es>

- Packsys. (2012). Envase, Empaque y Embalaje ¿Cuál es la diferencia? Septiembre,2020, de Packsys Sitio web: <http://www.packsys.com/blog/envase-empaque-embalaje/>
- SAT. (s.f.). Agente aduanal. septiembre,2020, de SAT Sitio web: http://omawww.sat.gob.mx/aduanas/servicios/Paginas/agente_aduanal.aspx
- Secretaría de Gobierno. (2020). Modificación del Programa de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX). (SE-03-076-B y F). 04/10/2020, de Secretaría de Gobierno Sitio web: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/siicex-transparencia-immex>
- SIICEX. (2020). Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación. 28/10/2020, de SIICEX Sitio web: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/>
- SNICE. (2020). Etiquetado de productos. Octubre,2020, de SNICE Sitio web: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/etiquetado.normas.2020.html>
- SNICE. (2020). Requisitos de etiquetado que debes cumplir, a partir del 1° de octubre 2020. 06/10/2020, de SNICE Sitio web: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/etiquetado.normas.2020.html>
- Soluciones en Cumplimiento, S.C. (2020). Servicios. 02/10/2020, de Soluciones en Cumplimiento, S.C. Sitio web: <http://www.scnom.com/servicios.htm>
- Thomas For Industry. (2020). ITAR Registered Certification Definition. 30/08/2020, de Thomas For Industry Sitio web: https://certifications.thomasnet.com/certifications/glossary/other-certification_registration/itar/itar-registered/#:~:text=ITAR%20stands%20for%20The%20International,regulations%20related%20to%20defense%20exports.&text=Registration%20states%20that%20an%20organization,in%20compliance%20with%20these%20requirements.
- ULINE. (2020). Catálogo de Productos - Cotización. 24/10/2020, de ULINE Sitio web: <https://es.uline.mx/Product/ViewCart>
- YO EXPORTO. (2020). Diagnóstico empresarial y de potencial exportador. 28/10/2020, de YO EXPORTO Sitio web: <https://www.yoexporto.mx/curso/diagnostico/introduccion>